

顺其自然的完美

——访上汽依维柯红岩商用车有限公司技术中心工程师母春花

■ 邵子桐

17载春夏与秋冬的轮回,母春花谦虚地形容自己的工作就是不断地重复,由概念变形象再到具体,听来似乎简单,但就是在踏踏实实、日积月累的顺其自然中,母春花铸就了事业和生活的完美。

独当一面的项目负责人

1999年夏天,母春花从重庆工学院车辆工程专业毕业,来到了当时还在重庆市双桥区的四川汽车制造厂,开始了自己的第一份工作,没想到一做就是十七年,现在她已从当时的一名小小实习生,成长为独当一面的项目负责人。

与所有刚入职的新员工一样,母春花首先来到了总装厂的车间进行实习,全面而直观地从生产的角度了解公司的产品,差不多半年的适应环境后,她被分配到技术中心。在悬架设计岗位,从2000年春暖花开的4月到2009年岁末圆满结束,十年磨一剑,母春花在此期间进行了扎扎实实的积累和升华,她逐渐开始参加市级重点新产品项目,开始连续获得公司“先进工作者”“技能排头兵”“技术进步奖”等奖项。2010年以后,母春花的事业更上一层楼,开始担当项目总负责人,先后主持了公司多个重大项目,并多次获得上依红创新基金奖项。

说到成功心得时,她谦虚而简单地一带而过:“我的工作就是从概念变形象再到具体。”说到与上依红的情缘,她回答:“毕业时选择红岩的理由很简单,一是专业对口,二是红岩当时的经营状况好。来到公司后就是切身的体会,这项工作的技术积累和经验积累对我自身发展比较有利,还有就是在这里,我结识了我的爱人,组建了自己的家庭,很多员工也同我一样,有的甚至一家或一家几代都在为红岩服务,在这样的气氛中工作感觉特别好。”



工作就是持之以恒地重复

说起日常工作时,母春花很淡定地表示:“每个工作日都一样,6点半起床,7点45分出门,之后送孩子上学,到公司8点15分左右,8点半开始工作,下午5点1刻下班,然后回家做饭、做家务,偶尔下班会去逛街、或是放松为自己充电。”工作和生活就是这样日复一日地重复着,然而看似顺理成章的幸福生活中又有多少辛苦可以道出。母春花向记者分享了她在工作遇到过最大挑战——某次北京车展展会设计任务。“11月中旬接到任务,有1个半月的时间来完成。我们首先要进行整车空间布置,然后再分系统进行具体的方案设计,整个开发设计过程都很困难,要不断地进行资料收集、整理、计算、分析,除我们自己的团队外,还要向外籍专家进行求助。那段时间很苦,每天盯在电脑前看三维图,探究空间可行性,一次又一次组织专家评审、分析,经过不知道多少轮的重复,终于完成了项目,结果很成功,现

在回想起来,那时候无数的加班和辛苦都是值得的。”

作为资深的老红岩人,母春花同时分享了她感受到的公司合资前后变化:“我认为,合资让红岩获得了技术、投资,谋求更快更好发展,工作流程也更清晰明朗,工作岗位更细化,更加接近现代企业办公流程。但是现在公司也面临着很大的挑战,2015年市场份额下滑严重,我们急需解决的问题是,如何拓展市场,找回失去的份额。从我的技术岗位来说,要明确销售的市场输入,了解市场需要什么产品,然后我们再通过技术层面去回应。从2015年到现在,自卸车整体市场下滑,公路车产品市场需求增多,同时,从2016年起商用车各地陆续实施国V排放标准,面对众多需求,我们已经准备好了,多个已规划项目目前正在执行中。”

生活与工作相辅相成的

工作中的母春花专业技能强、项目经验丰富,是让人佩服的女强人。回归到生

活,她又是一位温柔的妻子、慈爱的母亲。她的爱人也曾是红岩人,他们在工作中相识、相知、相恋,进而步入婚姻,并育有一女。她的女儿在浓厚的红岩氛围中长大,今年已经12岁,母春花很满足地向记者介绍女儿的成长经历,用母春花的话来说:“女儿算是红岩的半个家庭成员了。”在被问到如何平衡家庭与工作的关系时,母春花表示:“我觉得这其中并没有什么矛盾,女儿慢慢长大,学会安排自己的时间,并不会需要特别的陪伴,所以我在加班的时候并没有什么家庭的顾虑。而且同住妈妈也会帮我处理一些家务事。”她的答案听起来很轻松,我想,她就是这样一位智慧的女性吧,将生活与工作相辅相成地对待,自然而然地处理好了其中的平衡。

快乐就是努力的意义

人的行为总是受认知去支配,认知又往往受身边的环境而影响,在母春花看来,个人努力是一切成功的基础:“不是每个人都有天赋,但勤能补拙。”朴实的话语中仍是虚怀若谷的谦虚心态,她告诉记者如果有再一次选择工作的机会,她还会毫不犹豫地选择上依红,她表示:“已经熟悉这份工作岗位,我的工作从概念到具体,思想换成实物——整车,为公司和客户创造价值,有成就感,也能产生快乐。”

母春花是在紧张工作之余,利用下班时间接受了记者的电话采访,并且在与记者愉快地交谈了近一个小时后,又马上回到工作中。近一个小时的简单访谈,她给记者留下了深刻印象,在记者看来,母春花是情商、智商“双商”极高的优秀女性,她选择了一份可以绽放自身光芒的职业,并把它当作自己的事业来做,在顺其自然的工作中,她是光芒照耀的榜样,对于红岩来讲,她是业务上的中流砥柱,是红岩企业文化的传承者。她,就是那样的顺其自然地铸就了完美。

SUV 的天下:2016 北京车展重磅新车预览

2016(第十四届)北京国际汽车展览会将于4月25日—5月4日在北京中国国际展览中心新馆和中国国际展览中心老馆同时举行。预计展出面积23万平米。

长安 CS95

我们获得的最新消息称,长安CS95将2016年4月北京车展亮相。据悉,新车定位将高于CS75,或为一款7座SUV,竞争对手将瞄准哈弗H8等车型。

长安曾在2013上海车展上发布了一款CS95概念车,其将定位为一款中大型SUV,车身尺寸将高于CS75,有望采用7座布局,而今年这款概念车将得到量产。动力方面,长安CS95预计将搭载一台2.0T涡轮增压发动机,且将配备四驱系统。

最后,我们知道长安汽车CS15将于今年3月上市,未来还将推出CS55、CS65等一系列SUV,这都将进一步增强长安在SUV领域的市场竞争力。

大众全新C级车 PHIDEON

大众PHIDEON,PHIDEON的名称来源于古罗马的女神“Fides”,象征誓约与信仰,PHIDEON将是大众的首款中大型车,将衔接辉腾与迈腾之间的市场空白。

前脸的镀铬装饰横向进气格栅传承了经典家族特征,两组镀铬饰条勾勒出清晰利落的LED前大灯与日间行车灯轮廓。前大灯与格栅融为一体并延伸到翼子板处,加强前脸低宽的视觉效果,凸显前脸的尊贵从容;尾部同样采用水平设计元素,车尾下方的全方位镀铬饰条和双侧排气尾管提升了尾部的动态视觉效果,展现车尾的宽阔姿态。新车基于奥迪A6相同的平台进行开发,新车的长宽高分别为5050mm/1870mm/1480mm,轴距将超过3000mm。

玛莎拉蒂 Levante

玛莎拉蒂于本届日内瓦车展上发布了旗下首款SUV车型Levante,该车将于春季在欧洲发售,随后在4月份的北京车展上完成中国首秀,之后计划于6月份在国内上市。

玛莎拉蒂Levante融入了Ghibli和总裁车型生产平台的一些技术。新车在外观方面借鉴了Kubang概念车的设计理念,延续了玛莎拉蒂家族动感的车身线条,特别中网格栅造型依旧充满杀气。另外,该车中控台布局和方向盘造型与Ghibli相似,并采用大量真皮包裹和碳纤维饰板,尽显运动奢华效果。

宝沃 BX5

德国BORGWARD(宝沃)在2016日内瓦国际车展开幕前夕展出了旗下全新SUV车型——BX5及BX6TS概念车,以



自信姿态为SUV车坛再掀波澜。作为宝沃继德国宽体智联SUVBX7之后推出的又一主力车型,定位于城市型跨界SUV的BX5融合了众多经典元素与最新家族化设计,兼具媲美高档轿车的舒适性以及SUV车型的大气车身与多路况通过性;运动范儿十足的BX6TS概念车则继承了宝沃TS车系的优秀基因,以速度感强烈的Coupe造型惊艳全场,在向IsabellaTS等历史经典车型致敬的同时,将当代设计美学与前卫科技完美结合。在去年日内瓦车展上,纯正德国品牌宝沃宣布回归,一年之后,BX5及BX6TS概念车的缤纷亮相不仅为宝沃旗下SUV家族注入强大新血,也预示着产品规划已进入继往开来的关键发展阶段。

BX6 TS 概念车

相对而言,BX6TS较BX5更加强调运动气场,以极具肌肉感的线条和带有细密纹理的铝拉丝贯穿车身,加之20英寸的超大轮圈,将轿跑车与SUV的设计精髓有机融合,展现出独具个性的潮流之美。BX6TS拥有协调的车身比例和优雅自然的线条表面,大气流畅的车顶轮廓让家族式前脸与圆润车尾完美衔接,同时拥有SUV车型的强大气场和轿跑车的快意灵动——历史经典元素与创新前卫风格相互映衬,塑造出极具个性魅力的独特车格。值得一提的是,BX6TS的主动式升降尾翼,可判断当前车速将尾翼升起,不仅进一步强化空气动力学设计,在车辆高速行驶时更可增加额外的下压力,大幅增强稳定性,凸显出BX6TS的强大运动性能。

布加迪 Chiron

Chiron延续了布加迪品牌的造型基因,其前进气格栅依然为马蹄形设计。其实笔者想说的是全新样式的秀气车灯和这么霸气的进气格栅放在一起真是突兀。内饰部分,新车内部采用了深色与棕

色的双色搭配,目光所及之处均被真皮材质包裹,内饰质感上乘。此外,该车装配了一体成型的桶型座椅,平底式的方向盘也进一步突出的该车的运动特质。

全新的布加迪Chiron将搭载8.0TW16四涡轮增压发动机,最大输出功率1103千瓦,最大扭矩1500牛·米。其百公里加速时间将在2.2秒,极速则达到467公里/每小时。

标致 2008

2016日内瓦车展上,标致带来了全新的2008,新款车型对外观进行了调整,整体显得更加年轻时尚。

外观方面,新款标致2008继续采用家族式设计风格,新的点阵式进气格栅造型非常抢眼,配合站立式狮标和全新家族风格的狮眼大灯,使得前脸看上去更加具有时尚气息。

内饰方面,新款标致2008的内饰整体风格没有明显的变化,依旧十分简洁和年轻化。动力方面,海外版的新款标致2008将搭载三种不同动力的1.2T汽油发动机,以及三款不同动力的1.6T柴油发动机,传动方面匹配的是一台6速自动变速箱。

阿斯顿·马丁 DB11

在日内瓦车展上,阿斯顿·马丁正式发布了DB11车型。作为现款阿斯顿·马丁DB9的继任车型,DB11是阿斯顿·马丁和奔驰合作的首款产品,新车将采用与奔驰S级相似的全液晶显示屏仪表和娱乐系统。据悉,新车将在2016年秋季正式上市。造型上,阿斯顿·马丁DB11造型上采用全新的设计语言,虽然前进气格栅沿用了标志性的大嘴式设计,但前发动机舱盖线条感更强,配合融入了LED日间行车灯且采用不规则造型的前大灯组,使得前脸整体更具视觉冲击力。

本田中型 SUV

目前,我们从本田技研工业(中国)获悉,东风本田和广汽本田将于年内推出多款搭载涡轮增压发动机和混合动力的新车型,包括东风本田新思域、广汽本田中型SUV和新款雅阁混动版。

东风本田新思域将率先搭载一台1.5L双VTC直喷涡轮增压发动机,其将取代现款的1.8L自然吸气发动机。传动系统,与之匹配的是6速手动变速箱或者是CVT变速箱。

其次,广汽本田年内上市的全新中型SUV则会率先搭载一台2.0L双VTC直喷涡轮增压发动机,其将采用5座座椅布局。此外,新车采用了全新电子按键式换挡设计,提供标准、运动和舒适3种驾驶模式可选。

讴歌 SUV-X 概念车

细节信息显示,讴歌首款国产车型可能定位于一款紧凑型SUV,其或是基于之前发布的SUV-X概念车打造而来。鉴于SUV在国内市场上的销售十分火爆,所以讴歌国产后首先以一款SUV进行切入,则完全是属于情理之中的事情。

此外,为了配合讴歌的国产,广汽本田刚于2016年1月正式宣布成立新的独立销售公司,其将专门负责讴歌国产的相关事宜。

马自达 CX-4

马自达CX-4全新紧凑型轿跑SUV将落户一汽马自达投产,其将4月北京车展正式发布,随后6月上市。动力方面,其将搭载2.0L以及2.5L创驰蓝天技术发动机可选,与之匹配的是6速手自一体变速器。尺寸方面,马自达CX-4长、宽发布为4635mm、1840mm,轴距为2700mm,离地间隙为210mm。动力方面,一汽马自达CX-4预计将搭载2.0L/2.5L两款创驰蓝天技术自然吸气发动机可选。内饰方面,马自达CX-4则也采用了最新家族式的布局,整体设计简约。中控台顶部的独立式液晶屏、单炮筒式仪表盘、三幅式方向盘等都具有浓浓家族味。此外,我们还发现新车标配了电子手刹、自动驻车等。

全新雷克萨斯 LC 500h

在早前落幕的2016年度北美车展上,雷克萨斯官方发布了全新LC500汽油动力车型。外观方面,新车延续了LF-LC概念车的很多设计元素,尤其是前脸部分,更是采用了雷克萨斯新家族式设计,整体造型十分激进。另外,从侧面看,该车拥有一副花瓣形轮圈。尾部方面,新车尾灯组采用了L形的设计,排气布局为双边共两出的方式。(腾讯讯)

陕汽 X3000 黄金版 各地宣传推广火爆销售

■ 管沛林

进入猴年新春,陕汽重型汽车的销售持续进入佳境,加上各地举办的形式多样的宣传推广,陕汽X3000黄金版牵引车迎来火爆销售,真可谓:马达一响,黄金万两。

沪宁:X3000 黄金版现场买单

新年伊始,陕汽重卡连云港双星为感恩回馈客户,于赣榆地区举办了一场德龙X3000黄金版牵引车团购会活动。本次活动得到了广大客户的鼎力支持,到场客户近百人,现场热闹非凡,活动结果圆满成功。

早8点开始就有不少客户在等候入场,距活动开始尚有半个小时,现场已经人潮涌动,签到的、看车的络绎不绝,会场互动游戏区也是热闹非凡,猜灯谜、飞镖大比拼、你来比划我来猜真是不亦乐乎。10点半活动正式开启,宾朋陆续进入会场,销售张经理开始了X3000黄金版专项产品讲解,各式超越同级的配置让大家对X3000黄金越发了解与认同。中场休息时,抽奖彩蛋又一次点燃了大家的热情。在几番的幸运大转盘抽奖中,大奖花落,羡慕旁人。而“有备而来”的客户早就得知了当日的促销优惠政策,忙不迭的与销售经理现场签订了订车合同,真的是该出手是就出手,金钥匙搬回家。致此,活动步入尾声,活动订单数量也定格在69台,创下了沪宁区域X3000黄金版单场订单新高。

山东:日照黄金行动

2月,山东黄金行动持续进行中,为了让更多用户了解X3000这款赚钱利器,从而崛起财富梦想,济南办事处联合临沂新纪元于日照莒县举办X3000载货车产品推荐会,同时也向在场的客户朋友们展示了X3000黄金版牵引车。

活动尚未正式开始,闻讯前来的卡友已将现场气氛渲染的火爆异常,在威武强劲、美观大气的X3000面前,销售经理就样车进行了全面的剖析式讲解,从新技术应用、动力匹配、节油效果、售后服务等方面进行详细的阐述,引起现场客户的好奇和兴趣,产品经理就势邀请用户试乘体验,体验后的客户朋友纷纷表示车辆驾驶室舒适、宽敞、外观大气,行驶过程操控灵便,换挡轻松,很值得拥有。在产品介绍之后,车辆知识抢答环节即时开启,让客户参与互动,乐在其中。活动中,在各种礼品奖品的轮番轰炸下,临沂新纪元传播经理当即宣布现场订单优惠政策,将现场氛围推向高潮,活动当天,开发意向客户30人,现场成交15台X3000载货车。

沪宁:X3000 载货车超凡体验

为了能让客户更多、更好的了解陕汽载货车的卓越品质,提高陕汽上海区域市场占有率,2月22日陕汽上海华英的销售精英以及服务站优秀员工驾驶着3款不同配置的载货车来到宝山物流园区开展试乘试驾活动。

活动中,销售精英们为客户奉上了“720°全体验”绕车讲解,同时就客户提出的各类问题进行了悉心的解答,使客户心生浓厚的兴趣的同时,彻底打消了购车的后顾之忧。外形威猛霸气的X3000载货车再经过一番精心装扮,更是帅气逼人,为全面感受X3000及新M3000的独特魅力,客户们踊跃试乘体验。通过试乘试驾以及工作人员的交流,X3000载货车获得了众卡友的一致认可,加之陕汽完善的售后服务网络,客户朋友们更坚定了购买陕汽载货车的决心。现场开发意向客户18人,后续订单跟进中。陕汽载货车经得起用户和市场的考验,相信凭借着产品优势定会在载货车市场有所作为。

河南:X3000 载货车走进村庄

2月24日,由郑州办联合焦作新兴起元举办陕汽X3000载货车走进重卡村系列活动来到了位于台前县的汪庄村,活动场地刚搭好没多久,闻讯前来的终端用户便将场地围个水泄不通。

在焦作新兴起元的大力推广下,汪庄村的重卡客户对陕汽X3000的标准话术已耳熟能详,中国首个大马力重卡,专为公路物流用户量身打造,引领物流运输行业进入超级省油500+时代等等。当然引起客户感兴趣的最主要原因,永远都是能带来效益和产能的赚钱利器,X3000今天深入客户群,也正是迎合了客户对一款产品从熟悉到认可的一个过程,在此种情况下,客户们踊跃试乘试驾的身影就成为了亲身感受X3000的最佳写照。经过试乘试驾X3000后,客户朋友的心中已经有过衡量和对比。跑专线运输的刘老板所说:“陕汽德龙X3000载货车,省油,舒适,是跑高速的首选车型。”活动中,礼金、奖品,购车政策,在多重优惠政策的影响下,现场就有客户订车,最终达成X3000载货车意向订单11辆。

重庆:客户走访

近日,重庆办事处联合辖区内多家渠道制定并实施了2016“开门红”计划,就2016年机会市场进行梳理、摸排和密集走访。

在前期大量的走访和调研工作中,办事处联合渠道梳理出一系列基建与物流运输合作项目,通过凝心聚力、资源整合,将重庆远宏物流项目、江北新机场建设以及郑万高铁建设作为下一步营销转型及重点产品突破的重中之重。在面对激烈的市场竞争态势之下,对标区域竞品,关注竞品库存消化动向,针对性地制定竞争手段,实现库存资源消化。通过走访调研,加强竞品客户走访,从而实现点上突破,全面攻克。