

“Young动杭城6月天 孝义健康进企业活动”拉开序幕 全新奇骏带你健身燃脂



俗话说“百善孝为先”，孝是儒家文化中最重要的一部分。6月16日当天，由青年时报联合东风日产为大家举办的“Young动杭城6月天 孝义健康进企业”跳操燃脂大赛系列活动正式拉开序幕。活动首日我们走进万事利集团有限公司，让企业员工在这个夏日不仅秀出好身材，还能当一回孝顺好子女。

□时报记者 王增益 文 邹成林 摄

孝义健康文化进企业意义

当你在大汗淋漓减肥时，可曾想过父母正在辛勤劳作赚钱。当你花大把时间在减肥时却少了陪伴父母的时间。为了报答父母的养育之恩，本次活动还将跳操时消耗卡路里折现，带父母去参加“孝”文化二日游的活动。

自古以来，孝道文化就是中华民族的传统美德之一。继承并弘扬中华民族传统孝文化，是我们作为中华儿女的一份责任与光荣。同时，孝道文化的建设，是构建和谐家庭的重要手段，也是构建和谐社会的重要组成部分。古语有云：“百善孝为先。”孝文化，在中华文化史上，是一切人伦道德的基石，它所

蕴含的伦理观念，也体现了现代和谐社会的深刻内涵。

上午10点30分，万事利集团有限公司的活动现场跳操燃脂大赛正式开始。首先万事利的40名参赛员工整齐站队，他们对于中华孝义文化有着深刻的认知。百善孝为先，万事利集团有限公司所做的实业就是唤醒人们内心深处的丝绸及中华文化的记忆，孝义文化是万事利企业文化中最为重要的组成。

精彩瞬间尽在运动中

正如奥运圣火的发源地古希腊有这样一句格言：“如果你想聪明，跑步吧；如果你想强壮，跑步吧；如果你想健美，跑步吧！”当然，这里的“跑

步”意指运动。生命因运动而美丽，生活因运动而幸福！

上周五上午，在万事利集团有限公司大家看到一群精神焕发的白领，在专业健身教练和乐曲的伴奏下，舞出整齐划一优美的跳操动作，成了一道亮丽的风景，经过的路人无不驻足观看。更有热情的市民也一起参与到跳操的队伍中来。

Come on! 甩掉脂肪、甩掉烦恼、甩掉负能量，伴随着教练的一声声活动口号，万事利的员工们个个都精神抖擞、神采奕奕，全神贯注地跟着教练完成一个个标准的健身燃脂动作。

最后在这次活动中大家跳操消耗的卡路里可以换现金哦！1卡路里=0.1元。本场获胜的3号队伍中的10个参赛者也获得了时报给出的丰厚奖品，而且整队都能到广厦天都城哈啤之夜现场进行燃脂总决赛最后一战，还有人进行一次终极PK，最后决出一、二、三名，一、二、三名均可获得惊喜大奖。

本周我们的活动还将继续进行，6月22号将来到萧山区的新萧商控

股，6月23号将在庆春路的金龙财富中心与大家一起健康燃脂大赛。

全新奇骏全家之选

既然是尽孝道，作为本次活动的合作方东风日产推出的全新奇骏可谓是既能顾老又能照小。全新奇骏在5座车型的基础上，为了适应消费者的社会需求，做了主流SUV的全新尝试——推出7座版本，在全新市场环境为消费者“+”一种选择。此外，全新奇骏坐拥强悍的4x4-i智能全模式四驱，高效节能动力组合，再配同级独有的B-LSD电子制动差速锁、HDC陡坡缓降控制系统，以及YMC动态扭矩控制系统、HSA上坡起步辅助系统，其越野性能得到了进一步加强。

内饰方面，全新奇骏同样进行了调整，整体采用了双色拼接设计，中控台配备了一块液晶屏幕，两侧和下方集成了众多功能按键。此外，新车还换装了全新的三辐式多功能平底方向盘，相比现款车型更加具有运动感，成为居家旅行必备之选。

一年之中什么时候买车最便宜？ 选好时机买车能省好几万

□时报记者 童佳艺

近日，不少小伙伴跟记者吐槽：杭州这车牌号是摇不到了，还是去竞拍一块车牌吧！你认识4S店的人吗？可帮我问问上汽大众途安多少钱？能便宜多少钱，最低价多少啊？”

一连串的问题真是让记者应接不暇。那边的问题刚解答完，这边又有朋友问，“我看中了某款车……”这句话一般有两种衔接：A.就是没钱；B.啥时下手。对于前者，那就继续搬砖吧，说什么都无济于事。今天我们谈谈后一种情况，即准备入手一款车，在一年中的哪个时段购买最划算。

年中年末优惠多

大部分消费者都知道，一般情况下，每年的年中、年末车商都会优惠大促销。因为年中年末，车商都要冲刺完成厂家下达的年度目标。所以这个时候出手是比较划算的。

但是六七月艳阳高照，热浪不断来袭，记者内心深处是渴望葛优躺的。对于大部分消费者而言，炎热的天气会使人的部分机能下降，惰性提升。待在办公室或家里吹空调自然是不二之选。如果不急着用车，谁愿意顶着30多摄氏度的高温，汗流浹背地和经销商磨嘴费舌呢？

如果愿意反其道而行之，将有不小概率谈出一个不错的价格。特别是每年6月底，随着经销商上半年绩效考核压力的增加，不少门店都会给出一个低于前几个月的价格。

与六七月的情况相似，十一二月会迎来业绩考核。往往在新年的1月初各大网站会统计出汽车品牌的年销量，谁都想拔得头筹。而此时大部分4S店都面临比较大的库存压力，这也迫使经销商拿出更多的优惠来卖车，以减轻库存压力。多数4S店库存压力都比较大，一些专卖店的停车库都已经“车满为患”了，而厂家的任务依旧“压”过来，销售压力甚大。这个时候，消费者可以选择自己喜欢的车型和颜色，既节省了排队等车的时间，也提前享受了开车出行的乐趣。

新车上市老款大促

价格如此优惠，消费者肯定毫不犹豫地去店里看车买车。当你走进店里，销售顾问肯定会介绍漂亮时尚、智能科技、动力澎湃的新车。可谓款款有看头，但此时的价格十分“坚挺”。一般而言，新车上市3到6个月的时间段就会有客户的反馈信息，厂家会针对这些反馈信息对车型做一些微调。正是因为第一批车型可能会背负着这样的重任，业内人士一般都会建议朋友等新车上半年后再入手。当然，随着国内汽车业的快速发展，厂商零部件更多的是全球采购，很多消费者也不介意做第一个吃螃蟹的人。

新款车型上市的时候，正是买入旧款车型的绝佳时机，此时，厂家、经销商为了尽快出清现有旧款库存，以便为新款上市铺平道路、回笼资金，大优惠、大甩卖政策纷纷出台，此时出手那就是赚到了。记者从元通东风日产友通店了解到，全新奇骏已于4月上市，线下优惠2000元，而老款奇骏优惠20000元，销售十分火爆，店内已无库存。

车展团购也靠谱

厂家搞的团购活动，这种促销活动因为得到厂家支持，所以优惠力度一般都很大，可以达到全城最低价，甚至地区最低价。而且这种团购活动的售价统一，消费者可以免除跟销售员讲价的嘴舌功夫，注意：多留意报纸、杂志、电视、网络等媒体宣传和车商的团购信息。正如上周末的父亲节，经销商搭上这节日的名头更是铆足了劲地宣传。位于莫干山路的杭州吉利帝豪4S店送出7重豪礼，最大力度则是订购博瑞全系车型，即可享受3年0利息、3000元精品礼包、交强险补贴，VIP尊享全年免费洗车检测。

除了团购外，在一年两次（五一、十一）的地区性车展上订车，往往能享受到比较实惠的价格和赠送，这是一个行业惯例。因为厂家要量，花了大价钱参展，没有业绩可不行，经销商也要量，大量的人力物力付出了，总要有所回报，否则，说不定明年的大展厂家就不支持了。这时候价格政策往往比较松动，该出手时就出手吧！