



金牌教练让你学车无“忧”

暑期驾校市场火热 学生族占半壁江山



现状 驾校学员中学生占“半壁江山”

高考后疯狂了几天,家住合肥市亳州新村的准大学生小余这两天又恢复了高中时的生活每天啃书,不过这回他啃的是《汽车驾驶员交通法规与相关知识练习题》。原来,小余想趁着暑期把驾驶证拿到手。

“下周就要考试了,虽然习题不难,但我还是得多看几遍,必须一次性过关。”小余信心满满地说,驾车是一门技能,将来大学毕

业找工作还是免不了要去学车,还不如未雨绸缪先人一步。小余的妈妈则说,孩子难得有这么长的暑假,本来不想给他压力,可是忙碌的高中生活一闲下来,他还习惯不了,反正孩子想开车,就让他去考个驾照。

“方向向左打死,然后慢慢抬离合器,离合器要抬得稳一些。”25日,在合肥北一环某驾校内,几名学生模样的学员正坐

在教练车内,耐心地听着教练的指点,几十辆车正在训练场上忙得不可开交。

“暑期天气热,本来应该是学车的淡季,但现在淡季不淡,因为学生成为暑期培训的主要人群。”该驾校的教练告诉记者,高考一结束,就陆续有学生和家来咨询学车事宜,他带的学员中准大学生占据了“半壁江山”。

分析 驾驶“职业化”向“技能化”的转变

寒暑假“学驾潮”一波接着一波,学驾为何这么受欢迎?驾培行业业内人士分析说,学驾观念的转变也是促使驾培市场火爆的一个原因。

“过去很多考驾照的人是学B照,学C照少之又少。现在为了C照来学开车的人占了绝大多数,驾培市场

再也不是货车培训“一枝独秀”了。据介绍,近两年来,考驾照的学员当中,年龄在18-25岁的占了很大部分,尤其是暑期,学生更是占整个学员的半数还多,甚至有一些是“90后”的年轻人。他们大都有这样的共识,就是驾驶已经成为生活中必不可少的一项技能。

成为与英语、计算机同等的技能需求。”合肥一家驾校负责人告诉记者,多年前,合肥有车一族群体比较小,绝大多数学员都是将驾驶当做了谋生的职业,很少有将驾驶当做一种技能的,所以90%都是学B照,学C照少之又少。现在为了C照来学开车的人占了绝大多数,驾培市场

再也不是货车培训“一枝独秀”了。据介绍,近两年来,考驾照的学员当中,年龄在18-25岁的占了很大部分,尤其是暑期,学生更是占整个学员的半数还多,甚至有一些是“90后”的年轻人。他们大都有这样的共识,就是驾驶已经成为生活中必不可少的一项技能。

提醒 暑期两个月拿照有点玄

据悉,合肥2010年培训的驾驶员有105万人。而据不完全统计,目前在各个环节等待考试的学员达8万以上,C1驾照学费价格在三千元左右。

采访中,大多数教练都反映,“学生族”年纪轻,反应速度快,接受能力强,手脚和头脑都比较灵活,学起来自然就得心应手,这让他们省心不小。而且,他们暑

假学车的时间比较充裕,可以整天泡在练车场上,因此,无论是理论考、桩考还是路考,过关率都比其他的学车人群要高。

在采访中记者也发现,很多学生关心的问题就是暑期这俩月能不能拿到驾照。

据了解,考驾照要经历报名、理论学习、理论考试、驾驶培训、实驾考试等多个流程,在两个月之内能否完成呢?记者

咨询多名驾校负责人之后发现:用俩月拿下驾照有点玄。

昨日下午记者致电一家驾校报名处咨询时,相关负责人说:“两个月拿到驾照根本不可能,最少得4个月。”

业内人士提醒,学生不要盲目追求拿驾照的速度,要熟练掌握驾驶技能后再去考试,如果考试不过关再补考,则更耽误时间。

按照惯例,每年的春秋两季,由于温度较为适中,一直是驾校的学车旺季,而夏季气温高,许多想学车的人也尽量避开这炎炎夏日,躲进房里“躲”空调。然而近年来,随着车辆的普及,在校生以及高中毕业生纷纷涌入“学车军团”,导致传统的驾考淡季已不复存在。

本报今日特推出《暑驾》评选省城品质驾校及金牌教练让你学车无忧。
记者 董艳芬

对话三羊电动车董事长叶爱鸿: 下乡成果好 行业待规范



叶爱鸿,安徽省电动车行业协会副会长,合肥三羊电动车有限公司董事长。

自去年10月份起,电动自行车就成为新增家电下乡补贴商品之一,目前实施补贴已经三个季度。这三个季度以来,电动自行车下乡是否真正为百姓带来实惠,有没有亟待解决的问题,整个电动自行车行业又将如何向前发展,还需要做哪些努力?为此,星报走访省城电动车行业专家,让他们来谈一谈电动车行业市场现状以及未来将有怎样的规划。
董方/文

《车时代》:您好!我们知道电动自行车家电下乡已经有三个季度的时间了,这三个季度里电动自行车家电下乡政策对行业有哪些影响?能谈谈您的看法吗?

叶爱鸿:今年年初,省财政厅有关于电动自行车家电下乡的成果发布会,我谈了三点感受,“百姓得实惠,企业得发展,政府得民心。”从企业发展角度上说,是政府利用职能权威为质量合格、优秀企业做广告宣传的一种形式。政府在这个过程中补贴百姓260元,这促进了电动自行车的销量,提升的幅度达到50%。同时对于企业自身的发展也是一种促进。企业提高了对自身售后服务、发货速度、配送、产品质量的要求。

《车时代》:但是往往一件事情是有正反两面的,电动自行车家电下乡有没有什么值得注意的问题?

叶爱鸿:问题是有的,但是我们要客观去分析,寻求解决路径。我们观察发现,在已经实施的这段时间,还是有问题的,例如,在当初的物价环境下,中标的车型款式共有10款,但随着时间的推移,

原材料已经普遍上涨,生产成本都有所提高,可能每一辆车的生产成本提高了250元到300元。经过协商,政府为我们新增了2款新车的名额,同意我们在价格方面有合理的上浮空间,但是之前的款式,即便生产成本已有增长,还是要按原定的价格去出售。

《车时代》:我们知道安徽省电动车行业协会是去年才成立的,大陆行、宏宝莱和三羊都是发起人,当初想要成立这个协会的想法是怎样的?

叶爱鸿:这个主要是由于整个行业内部需要一个比较有资质一些的行业组织。这几年电动车行业不断发展壮大,需要一个行业组织来带动行业发展。协会目前的构成情况主要是以地方性的本土企业、自主品牌为主,由六家单位发起进行组织。

《车时代》:能不能介绍一下三羊电动车?

叶爱鸿:三羊电动车有限公司是一家集研发、制造、销售和服务于一体的专业生产电动车及零部件的大型中外合资企业,建有研发中心、整车及主要零部件

工厂、营销公司,现已具备年设计生产20万辆整车的生产能力,是中国最具规模的电动车制造企业之一。公司成立于2003年,是合肥市重点招商企业,2006年进驻合肥市新站工业园区。依托强大的研发、制造和销售实力,三羊已经成为安徽省唯一一家具有自主出口资质的出口企业。

从产业结构上来说,三羊可以说是“一条龙”的企业,我们在无锡设立了有提供配套产品的商贸公司“无锡三羊塑业”,在合肥和舒城县都有生产基地,今年我们将到舒城电动车产业园投产。

从服务上讲,三羊所有售后服务配件都“一站式”到达经销商手中。在合肥市区售后服务网点已经达到12家,这12家售后网点实现联保。做到“三统一”,统一服务时间,早7点到晚9点,上门时间在30分钟内;统一配件价格,三羊工厂统一制定价格表,一律不收工时费;统一监督管理,专线投诉举报,专人监督巡查。这些举措都是为了提升三羊的售后服务。相信三羊的这种服务方式,一定会让越来越多的消费者满意。