

Porsche Christophorus 327

Porsche 保时捷中国 捷成（中国）汽车销售有限公司

路演来临：保时捷王者归来
北方重镇：天津迎接保时捷时代
水秀江南：西子湖畔的服务中心
车主课堂：**2007** 我们革命您的驾驶技术
古都风暴：历史与时尚的光芒聚会
悄然开幕：重塑培训典范



以下篇幅主要介绍中国的情况。
图片和文本由 Porsche 保时捷中国—捷成（中国）汽车销售有限公司负责提供。



路演现场

路演来临：保时捷王者归来

什么能比赛道上的保时捷更令人肃然起敬，什么样的咆哮之声才能让您热血沸腾？今年夏天，保时捷王者归来，以另一种强势的风格重新登陆上海，为我们带来了全球路演的历险风暴。

地点依然还是上海赛车场，当所有人对于阳光都不再畏惧的时候，那结果只有一个，保时捷一定出现在你眼前。尽管我们还没有准备好这次历险，但在犹豫之际我们还是成了别人后视镜中可有可无的黑点。

在经过专门培训过的中德驾驶指导的陪同下，参加者将有机会亲自体验保时捷全系车型所带来的性能极限——包括 Cayenne 的越野体验，Boxster 的绕桩灵敏测试以及 911 的顶级驾控性能体验。

“能为保时捷全球路演的参与者们提供这

次独一无二的驾驶保时捷全系车型的机会我们深感荣幸。我们将力争每年将这一盛事带来上海，使其成为保时捷在这里的保留节目，也能令越来越多的人领略保时捷的跑车精神。”保时捷中国—捷成（中国）汽车销售有限公司总经理毕少朴先生表示。

当越来越多的人开始注意到保时捷的时候，全球路演也就成了一次重要的演出，于是，Christophorus 此次报道便由一系列采访组成，听听那些不同的人能给我们带来什么样的声音。



路演中的911



Cherry

来自：上海

职业：公司客户管理及培训总监



操控环节

体验感言：我喜欢 Cayenne 的那种厚重，稳定，值得信赖的感觉，像男人那样值得依靠。

参加此次活动的初衷是什么？

这是我第一次参加保时捷全球路演，虽然很早便知道保时捷这个品牌，但总是在杂志或者电影上看到，真正近距离接

触对我来说还是第一次。在朋友的介绍下，还是下定决心参加。另外自己的工作是客户管理的，正好也可以学习一下保时捷活动的组织能力。

对于今天的体验环节，什么是你印象最为深刻的？

整个路演安排非常紧凑，而且各个组

别的布置也十分合理。在赛道中，保时捷的操控、加速性能都能令每一个驾驶者深切的感受到。保时捷为我们提供培训的教练也都是经验丰富的赛车手或工程师，他们细致的讲解，以及耐心专业的服务也能另所有人深切的了解到保时捷的文化，哪怕像我这样第一次参加的人。

您最喜欢什么系列？

虽然我是女孩子，但是 SUV 却是我的最爱。因此今天我特地注意了 Cayenne 系列，尤其 Cayenne Turbo 的表现更是令人难忘。速度是用来发泄的，而对于我来说，SUV 则有一种能够呵护人的魔力。

对于保时捷全球路演有什么看法？

保时捷全球路演似乎给了消费者一个与品牌近距离接触的机会，那些设定的项目能让潜在的消费者对于车辆有一个极深刻的认识，并且让我对于试驾有了一个相对专业的标准。



魏峰

来自：北京

职业：电子机械类公司创始人



刹车控制环节

体验感言：保时捷就像我的情人

什么时候开始注意到保时捷的？

我从小就喜欢车，特别中意的就是保时捷。因此能拥有一辆保时捷可以说是我童年时候的梦想。

保时捷在您的理解里是怎样的一个品牌，与中国文化有没有联系？

我们可以悠闲的驾驶它显示自信，也可以突然加速来炫耀它的爆发力，这个性格就与中国文化十分相似，套用一句古话就是：静若处子；动如脱兔。中国人会更加熟悉保时捷那种亦动亦静的个性，因为它会让人联想到太极拳。

如果有机会，是不是会购买保时捷，最为关注它的哪个系列？

坦率说，我已经是保时捷车主了，最近刚买了 911 Carrera S，买它是对自己奋斗成绩的一种肯定，当然更是对自己的奖励。今天的越野环节，让我非常着迷，说不定过一段时间我还会考虑购买 Cayenne。

对于保时捷全球路演有什么看法？

非常好的一次活动，不仅拉近了普通人与潜在车主之间的距离，同时也让一些潜在消费者更坚定了购买的决心。活动组织很科学，也相当专业，操控、越野、赛道与绕桩这四个项目能够让人非常直观地了解保时捷。

您会开着你的 Cayenne 去做什么？

几乎什么都可以，哈哈。Party、郊游或者去高速公路上狂飚一把。不过我是相较理性的人，因此更加看中人车合一的感觉，因为车是男人永远的情人。

教练组团队



极速体验

“感觉像在做梦，像在飞”。几乎所有参与者结束极速体验环节之后都会说出类似的话。的确，结束了一整天路演的项目，教练组领队 **Bjoern Leiss** 吃惊于中国车迷都能拥有十分不错的驾驶技术，并且他们看起来相当专业。而极速体验环节似乎是教练给参与者最好的礼物，因为每一个人都能体会到属于保时捷的激情。

教练组分别驾驶各个款型的车辆，集结在赛道上，人们有秩序的进入车里。一切准备就绪之后，车队咆哮着出发了。当加速的推背感刚刚来临时，车里的人就开始紧张了，在一连串加速、甩尾过弯、漂移之后，他们紧抓扶手。随后的时间简直透不过气了。不过，当他们下车后兴奋的表情也正给此次活动画上了圆满的句号。



驶入赛道的车队

北方重镇：天津迎接保时捷时代

“天津”这个名字出现于明朝永乐初年，永乐二年（1404），天津作为畿辅要地正式设卫（卫所是明朝的军事建置），故有“天津卫”之称。自古以来便有着得天独厚的地理位置。其商业与军事地位也成为名副其实的北方重镇。



左起：毕少朴、贝宁、周小波（百得利集团董事长）、任利和陈鲁豫



天津保时捷中心外观

如今作为经济最活跃的北方城市之一，同时也是全国最繁荣的港口之一，天津已经成为跑车生产商的必争之地。在这样的大背景下，天津终于迎来了一位重量级明星——保时捷。

坐落于天津空港汽车园的天津保时捷中心是北京百得利汽车进出口集团有限公司继北京保时捷中心后开业的又一家集整车销售，维修服务，零配件供应三位一体的保时捷 3S 中心。

天津保时捷中心 2006 年正式授权筹建，2007 年 5 月落成开业，建筑面积 3460 平方米，展厅面积 600 平方米，可同时陈列八台展车，服务中心能接纳十台维修车辆，是中国最大的保时捷展厅之一。

目前的展车有新近上市的第二代 Cayenne 全系列，还有旗舰车型 911 以及入门车型 Boxster, Cayman 等其它车型。

笔者到达开幕典礼现场是下午，每个人都沉浸在紧张而有序的准备工作中，而装饰精致的签到台前，天津保时捷中心的总经理任利先生早已等候多时。采访是在展厅的二楼办公室内进行的，而这个儒雅男人的话题也确实从这间办公室开始。他提及这是他的办公室，也是当晚开幕式主持人陈鲁豫的休息室。可见保时捷的隆重登场，天津方面也是做了足够多的努力。

“非常高兴能成为保时捷家族中的一员并将保时捷一流的服务带到天津。同时，也诚挚地欢迎所有保时捷车迷来展厅参观，亲身感受天津保时捷中心带来的保时捷最新车型、保时捷无与伦比的品牌魅力以及个性化服务”。当被问到保时捷正式落户天津的意义时，他表示，滨海新区是目前天津的开发重点，而汽车项目则又是滨海新区的重点。政府相关部门在政策上又给予了大力支持，消费群的潜力也是巨大的。开业后，天津保时捷中心将在每月举

办一次客户聚会活动，并将联系北京，天津的车主客户提供优质专业的维修服务。

晚上受邀出席开幕典礼的嘉宾有政府要员，保时捷车主及爱好者和当地的媒体朋友。保时捷全球市场及销售副总裁贝宁先生更是以天津作为其中国之行的第一站。保时捷中国—捷成（中国）汽车销售有限公司董事总经理毕少朴表示：“天津地区多年来快速的经济发展以及当地人们一直对保时捷品牌有着狂热的爱好，天津对保时捷在中国的发展至关重要。我们会尽一切努力在当地市场为保时捷的车迷塑造一个有力的形象。而天津保时捷中心的落成，正代表了我们对天津和北方地区的客户，乃至所有中国地区客户的承诺。”

地址：天津空港物流加工区汽车园中路 59 号
电话：+86-22 24359 911
传真：+86-22 24356 911
网址：www.porsche-tianjin.com

水秀江南：西子湖畔的服务中心



左一：保时捷中国—捷成（中国）汽车销售有限公司董事总经理毕少朴
左二：杭州保时捷中心总经理蔡伟康

杭州与保时捷总有脱不开的联系，保时捷在杭州增建售后服务中心也可谓是“千呼万唤始出来”。架势十足的舞狮队与万众瞩目的眼光终于聚集到了一起，迎来了服务中心的完美登陆。

杭州和传说中的印象区别不大，整洁有序街道，华丽而精致的气质都曾经被无数文人传诵。而杭州保时捷售后服务中心在保留了保时捷一贯风格的同时，也融入了这个城市特有的风格。

杭州保时捷售后服务中心占地 3000 平方米，展厅面积 1500 平方米，杭州保时捷中心将为客户提供全面的专业售后服务，包括保养、维修和来自技术人员的咨询意见。新的售后服务中心配备了最新设备，所有技术人员都经过针对保时捷各款车型的专业培训，为完美的售后服务打下坚实基础。杭州保时捷售后服务中心将竭诚为当地及周边地区客户提供符合保时捷全球统一标准的专业售后服务。

作为中国经济增长速度最为迅猛的城市，且是国内的旅游胜地和经济中心，杭州的重要意义可见一斑。而保时捷在杭州取得的成功也已远远超出当初的预期。

在敏锐地洞察到了车主的需求后，保时捷迅速反应，先行一步将杭州列入其售后服务体系，杭州保时捷售后服务中心的启用也正是保时捷对所有客户承诺的又一佐证。

2007年6月10日，位于杭州下城区绍兴路369号的保时捷售后服务中心向客户开展了车辆维修以及相关配套产品的演示与介绍。演示的部分包括：对话工位、四轮定位工位、空调冷媒机、内窥镜、BOSCH、FSA、740 发动机测试仪、PIWIS 测试仪、保养工位、轮胎工位等八大部分，集中展示了对于客户来说相对空白的售后服务项目。技师在介绍各项目的同时，还可以接受客户的询问。

杭州保时捷中心的总经理蔡伟康先生表示：“今天我们非常荣幸能见证全新保时捷售后服务中心落户杭州，这也意味着我们的客户将会在第一时间领略到保时

捷最新的设施和一流的售后服务。同时，我们诚挚地邀请保时捷贵宾们能拨冗前来参观我们的最新设备，了解我们提供的服务。”

以下是对于蔡伟康先生的独家专访：

保时捷售后服务中心落户杭州的意义？

在杭州保时捷中心成立之后，我们紧随其后成立了售后服务中心，此举主要在于拉近品牌与客户之间的距离，并且让客户从专业和技术的角度更好的认识其车辆的维修工作。

请介绍一下杭州的客户潜力。

作为中国经济增长速度最迅猛的城市，杭州的重要意义不言而喻。其实售后服务中心与保时捷中心是一个整体，因此完善的服务能带动更好的销售成绩。杭州是浙江的中心，我们有决心凭借它的地理位置带动整个浙江省的客户。



开幕当天的少林武术表演

我们注意到今天的活动中，技师们给予客户专业而详尽培训的同时，轮胎与机油的配套供应商也带来了专业的指导，此举的作用是什么？

其实这是我们打包给客户的一个整体维护服务方案，在这些配套供应商的配合下，我们提供给客户最专业的服务，同时也体现了我们的信心。

今天活动以专业和技术为主，但类似形式会不会过于专业而忽略其趣味性？

今天是开幕，我们的主题以技术为主，今后我们会平衡各个阶层的受众，开展完全不同的主题。比如，我们会展开家庭形式的烧烤、派对等活动。

地址：杭州市绍兴路 369 号
电话：+86-571 28911 911
传真：+86-571 28033 777

四轮定位工位



机械师介绍维修方案





保时捷运动驾驶学校 2007, 上海



车队体验赛道

车主课堂：

2007

我们革命您的驾驶技能

我们终于又回到了隆隆作响的赛道，依然灼热的阳光似乎让节目延续着它的精彩。**2007年6月8日**上午**9点**，保时捷运动驾驶学校为车主带来了最专业的驾驶知识培训，并且以其一如既往的强势风格呈现在我们眼前。

此次运动驾驶学校邀请了由六名经过德国保时捷培训的专业教练，其中更有去年夺得 Porsche Carrera Cup Asia 的冠军欧阳若曦先生。他们为车主们准备了系列的精彩驾驶活动，使车主进一步了解他们的座驾，也从专业角度提高驾驶技巧。

所有车主被分成三个小组，通过引导驾驶、刹车过弯、绕桩、刹车、越野五个驾驶环节，学习准确驾驶的知识和技巧，并在上海赛车场（F1专用赛道）予以实践。

一天的基础培训课程以介绍车辆控制的基本原理为主线。技能包括如何找到正确的过弯线路，刹车技巧，如何纠正转向不足和转向过度，接近和进入急弯，油门控制和采取规避措施。受训者还有机会驾驶保时捷跑车在赛道的特定路段练习各种技巧，并学习在动态驾驶时如何有效减少耗油量。此外，驾驶坐姿、方向把握、制动、障碍驾驶、路面状况交替变化的影响、弯中加速和安全控制等内容也传授给了车主们。

参加此次驾驶学校的车主学习到了如何安全地操纵车辆的技巧，使车辆在各种路况下达到其最佳性能。而且，参加此次活动的车主还有机会试乘其它保时捷车型。通过保时捷运动驾驶学校提供的一整天激动人心的驾驶培训，所有的参与者都获得了自身驾驶技能和驾驶安全性的提升、加深对爱车的了解，同时还学到由米其林、美孚提供的轮胎及润滑油的相关知识。

非常幸运的是，我们还采访到了参加本次驾驶学校的两名车主，让我们一起分享一下他们对于此次活动的感受。

翁振华

来自：杭州

职业：建筑器材公司总经理

拥有车辆：911 Turbo

您从何时开始知道保时捷这个品牌的？

大约十年前我就知道保时捷这个品牌了，从此拥有他似乎就成了我的梦想。

您是在哪种情况下决定参加此次活动的？



因为去年下半年刚买了 911 Turbo，在杭州保时捷中心的通知邀请下决定参加。

今天令您印象最深的环节是什么？

制动极限、操控、刹车出弯等，几乎今天所有的环节都给我留下了很深的印象。

对于保时捷运动驾驶学校您有什么自己的看法？

这样形式的培训不仅正规，还很专业，它能让每一个车主更加完善的了解自己的爱车尤其象我这样新买车的车主，同时也能让人彻底的感受到保时捷的品牌文化。



车队回到集结区



911 Targa 4



Carrera GT

叶孜正

来自：温州

职业：塑料机械公司总经理

拥有车辆：Cayenne S

这是您第几次参加运动驾驶学校？

参加驾驶学校是第一次，不过我去年参加了路演。正是因为路演中越野环节的体验，我便购买了一辆 Cayenne S。

怎么评价今天的活动？

收获很大，因为相比路演，驾驶学校在环节的设置上没有太大的区别，只是对于各个环节有着更加细致而专业的指导。活动的目的是让我们更加了解自己的爱车，同时也拉近了品牌与客户之间的关系。

对于自己的 Cayenne S 有什么样的评价？

在我的理解中，Cayenne 是一辆让你真正了解保时捷的汽车。当然，它也可以让你延续保时捷的梦想，因为大多数人买了 Cayenne 之后，一定会再去买一辆类似 911 Targa 4S 或 911 Turbo 之类的运动型跑车。我确实有再买一辆运动型跑车的想法。



请用一句话概括保时捷这个品牌。

它是一个高精密型的时尚产物。德国严谨的生产工艺注定了它的高精密，而时尚的外观确实也是吸引人的另一大要素。



车队驶上赛道

古都风景： 历史与时尚的光芒聚会

西安古称长安，其历史的光辉不言而喻，时尚而动感的保时捷也有其别具一格的耀眼光芒，这两股力量的碰撞，其结果可想而知。公元2007年5月29日，德国顶级跑车制造商保时捷正式入驻西安。作为在中国西北地区的首家授权经销商，西安保时捷中心现将展厅设立于西安市未央区锦园新世纪内，而维修中心则坐落在明光路。明年春，更会有一座规模更大设施更完善的保时捷中心开幕迎客，以期将把保时捷全球闻名的顶级服务延伸至西安及其周边地区。

西安作为历史悠久的古城，在现代中国经济的发展上也起着重要的作用。综观整个中国西北市场，西安始终扮演着一个引领者的角色。所有人都惊叹于这个市场的急



保时捷高层与嘉宾合影

速蓬勃，同时也期待保时捷这一品牌会在这里有出色的表现。保时捷中国-捷成(中国)汽车销售有限公司董事总经理毕少朴先生表示，保时捷会尽一切努力在当地市场为所有客户提供全方位的个性化服务。◀

地址：西安市北二环东段锦园
新世纪一层A8-10
电话：+86-29 86269 911
传真：+86-29 86172 395
网址：www.porsche-xian.com

悄然开幕：重塑培训典范



保时捷中国专为员工设立的培训中心近日在上海悄然开幕。保时捷中国再次全力出击，力求为客户提供精益求精的服务。全

新保时捷培训中心在设计，建造和运营上无不展现其至善的特点，通过对员工的精准培训，以期保时捷为顾客提供最完美的

服务。作为继德国本土外保时捷最大的培训设施，培训中心毗邻上海国际赛车场，会成为保时捷全球培训中心的典范。来自全国各地的保时捷员工除了接受基础培训，更有定期更新的课程，此外，还有保时捷全系车型的最新信息及客户服务实践的经典课程。

保时捷培训中心由两个区域组成：用于课堂的四个大会议室以及用于车间实践的四个汽车起重台构成的技术指导区域—让员工身临其境，观察不同车型内在的技术革新—来到培训中心的员工所接受到的理论与实践，将为全国的保时捷客户提供更到位的关怀。◀

地址：上海市嘉定区伊宁路2155号
接待时间：周一至周五9:00-18:00
电话：+86-21 69569 911
传真：+86-21 69568 911

保时捷中心



保时捷中国
捷成（中国）汽车销售有限公司
中国上海延安东路 618 号
东海商业中心 14 楼 C 座
邮编：200001

Mark Bishop
董事总经理

中国区联络人：
Jasmin Rawlinson
市场经理

电话：+86-21-53850 911
传真：+86-21-63515 910

电子邮箱：marketing@porsche-china.cn
网址：www.porsche.cn

北京保时捷中心
电话：+86-10-65211 911

北京保时捷 3S 中心
电话：+86-10-67869 911

上海保时捷中心
电话：+86-21-53838 911

成都保时捷中心
电话：+86-28-87592 911

杭州保时捷中心
电话：+86-571-87088 911

广州保时捷中心
电话：+86-20-86598 911

青岛保时捷中心
电话：+86-532-86679 911

厦门保时捷中心
电话：+86-592-2393 911

天津保时捷中心
电话：+86-22-24359 911

西安保时捷中心
电话：+86-29-86289 911

武汉保时捷中心
电话：+86-27-82669 911

沈阳保时捷中心
电话：+86-24-25120 911

大连保时捷中心
电话：+86-411-82883 911

重庆保时捷中心
电话：+86-23-63674 911

南京保时捷中心
电话：+86-25-52409 911

温州保时捷中心
电话：+86-577-88155 911

香港保时捷中心
电话：+852-29262 911

澳门保时捷中心
电话：+853-211 911