

呼吸自由

年



全驱全能斯巴鲁

我行 我路 未来 任我激扬



SUBARU

Confidence in Motion

SUBARU BOXER
水平对置发动机

SYMMETRICAL AWD
左右对称全时四轮驱动系统



全新 OUTBACK 傲虎 革新SUV

寻求极致的跨越提升，全新 Outback 傲虎只为赋予您纵情追求理想的自信与勇气。锋芒闪现的外观细节融合硬朗大气的宽大车形，自然散发夺人气势。左右对称全时四轮驱动系统 (Symmetrical AWD) 搭配第三代水平对置发动机 (SUBARU BOXER) 妙自天成，演绎超强跨界性能。以锐意创新发扬经典之美的革新 SUV，为您舞动人生旋律。

斯巴鲁汽车(中国)有限公司 www.subaru-china.cn

华北区销售热线: 400-818-4880 华东区销售热线: 021-62321010/52698999 华南区销售热线: 020-39378883
更多经销商信息敬请登录 <http://www.subaru-china.cn/dealer> 进行查询。

LEGACY 力狮 OUTBACK 傲虎 FORESTER 森林人 SUBARU XV WRX STI TRIBECA 驰豹

寄语 / MESSAGES

拾年



今年是斯巴鲁汽车进入中国市场的第十个年头。十年间，斯巴鲁在中国市场树立起了高性能国际品牌形象，建立起了完善的全国销售网络，年销量更从最初的几百台增长到近6万台。飞跃式的发展，令我们倍感自豪。

斯巴鲁汽车凭借左右对称全时四轮驱动系统结合水平对置发动机的独特核心技术，实现了出色行驶性能、精准操控性能、可靠安全性能，从而享誉全球各大汽车市场。自2004年进入中国市场，斯巴鲁不断引进和更新车型以适应中国消费者需求。目前在售车型Legacy力狮、Outback傲虎、Forester森林人、SUBARU XV、SUBARU BRZ都是能够为使用者带来“安心与愉悦的驾驶体验”的高性能、高品质车型，它们是斯巴鲁的骄傲，也是斯巴鲁在包括中国在内的全球各大汽车市场赢得成功的坚实基础。

除引进高性能车型外，斯巴鲁还通过参战拉力赛事、参与影视赞助、举行公益环保活动等丰富形式来让更多中国消费者了解斯巴鲁的深厚品牌内涵，感受斯巴鲁的独特魅力。而面对复杂多变的市场形势，斯巴鲁更通过合资成功实现了经营体制改变，为未来十年的发展积蓄力量，打下基础。

今后，斯巴鲁有信心在竞争激烈的市场上赢取更广阔的发展。希望您能与我们一同继续关注斯巴鲁的成长。

斯巴鲁汽车(中国)有限公司
董事·总经理 饭田政巳



拾年，从一个人的默默喜爱到今天斯巴鲁品牌被万千车主拥戴；
 拾年，从中国大陆首家斯巴鲁经销商到成为斯巴鲁全国销售网络中的一员；
 拾年，斯巴鲁中国拉力车队从组建到披荆斩棘四方征战；
 拾年，从简单的销售售后到冠军服务提供商、汽车文明传播者；
 拾年，从对车的单纯喜爱到对社会弱势群体的帮扶奉献之爱；
 拾年，沧海不会变成桑田，我们共同推进的汽车文明发展轨迹却清晰可见；
 拾年很长，点滴过往都化作美好的记忆镌刻成继续前行的路标；
 拾年很短，呼啸而过，荣辱一瞬间，依旧需要努力向前。

深圳市汇成洋投资发展有限公司总经理 姜琛



作为水平对置及全时四驱技术理念的缔造者，斯巴鲁的卓越品质和完美性能一直备受推崇。而斯巴鲁中国这10年间不断自我突破和大胆创新，为每一位客户提供安心与愉悦的驾驶体验。

作为中国地区首批经销合作伙伴之一，中运集团对此倍感荣幸，我们始终坚持着独特的品牌理念，并充满自信对未来不断探寻、执着追求，与斯巴鲁携手迈向每一个10年。

中运集团董事总经理 胡伯南



十年风雨，十年征战。斯巴鲁中国拉力车队也随着这个品牌一起呼啸十年。这十年，我们有过艰辛，也有过泪水；但更多的是荣耀和自豪。斯巴鲁，这个在世界赛场上叱咤风云的蓝色身影，如今驰骋在神州大地。在将来的日子里，斯巴鲁中国拉力车队，还将继续征战，继续飞驰，继续呼啸。

斯巴鲁中国拉力车队

U



R

SUBARU

六连星之路

斯巴鲁品牌发展十事

A

斯巴鲁品牌的发展伴随着传奇和荣耀。它从来都不是大众化的品牌，但从来都不缺乏死忠的拥趸。有这些拥趸在，其实再去整理品牌的历史有些多余。一来很多人对斯巴鲁的荣耀史倒背如流，二来这些历史也被整理过无数次了。这里仅摘取斯巴鲁品牌历史中的十个片断，记录它特立独行的发展之路。

B

01

六连星的奥秘 SUBARU 名字的由来

1954年，富士重工业有限公司（FHI）的首任总裁北谦治先生为公司第一台客车样车起了一个美丽的日本名字：SUBARU。北谦治先生对于汽车有着独特的见解：“如果你打算造一部汽车，那就造一部成熟的汽车；如果是日本制造的汽车就应该有个日本名字”。

SUBARU是金牛星座中的一个星团，其中有六颗星星是可用肉眼直接看到。在西方，这个星团被称为“Pleiades”；在中国，它被称为“昴宿星团”；在日本，它叫“SUBARU”，意为“统治”或“荟萃”。这是日本人自远古时代就十分钟爱的星团之一。

更有趣的是，富士重工业有限公司是由六个公司合并而组建的，这也体现出北谦治先生的智慧。斯巴鲁的标志经过六次变化，直到2003年富士重工确定了“六连星”标志。

S

Y



02



备受欢迎 红极一时 SUBARU 360 发布上市

1958年3月，富士重工在第五届东京车展上推出了斯巴鲁的第一款轿车，即轰动一时的SUBARU 360。这一车型采用整体构造和新技术材料部件，并融合富有创意的“瓢虫”外观设计和轻量化等新技术，自SUBARU 360问世之日起的11年间，一直备受欢迎。这一车型奠定了日后富士重工在日本乃至全世界汽车领域的独特地位。

1964年，SUBARU 360在第二届日本汽车大奖赛上包揽了T-1级的冠军，为斯巴鲁产品奠定了第一个运动基因。SUBARU 360虽没有带来日本汽车工业上的革命，却开创了日本的汽车文化。

1966年5月，SUBARU 1000四门版三厢轿车上市，是日本首款采用水平对置发动机前轮驱动系统的车型。

R



O

03

全驱全能，我行我路 Leone 4WD 发布上市

1971年6月，SUBARU Leone上市，4WD四驱版车型于次年9月面世，标志着斯巴鲁四轮驱动车型的开端。

斯巴鲁率先将大量生产的四轮驱动转向器引入普通客车系列，使得Leone 4WD即便在高速行驶时依旧表现出极强的抓地力和行驶稳定性。这款车型在设计时，主要考虑到在雨雪等严酷路况条件下使用的特殊领域，如在多雪地区以及山区的商业用途。然而因为它的大胆创新，这款车在日本国内及海外市场都受到了高度的赞誉。



T

S

I

H

04

技术领先 前瞻超越 Justy 作为世界首次量产搭载 ECVT 车型发布上市

1984年，斯巴鲁宣布开发出世界上第一台电子无级变速器（ECVT），无需使用齿轮，而是采用一个简单但非常有效的机构，利用特种钢带和滑轮来传递动力。这种装置使机动车可以自动改变车速，以达到最适当的齿轮传动比。

同年1月，SUBARU Justy作为世界上首台搭载电子无级变速器的车型发布上市，具有划时代的意义。





05

**秉承运动精髓，兼顾实用舒适
Legacy 力狮发布上市**

1989年2月，SUBARU Legacy力狮上市，标志着斯巴鲁开始涉足两升小汽车市场。研发团队经反复考量，最终决定采用水平对置发动机和四轮驱动系统，使得Legacy力狮既融入了斯巴鲁的传统核心技术，在体现运动性与驾控乐趣的同时还兼备旅行车功能，斯巴鲁的运动精髓与乘坐舒适性在这款车实现了完美的融合。

06

**进化不懈 运动不止
Impreza 翼豹发布上市**

SUBARU Impreza翼豹于1992年11月投放市场。由于拥有比Legacy力狮更紧凑的车体，该系列最显著的特色就是时尚、青春和运动。Impreza翼豹同样采用水平对置发动机、左右对称全时四轮驱动系统，内饰也与Legacy力狮大致相同，但是高性能的驾驶激情和优异的操控感受则得到进一步的加强。1994年，斯巴鲁的高性能部门推出了STI版本的翼豹。翼豹的运动激情成为热爱驾驶的人们至今追求的目标。



07

斯巴鲁与拉力赛车的不懈之缘

1995年，SUBARU Impreza的WRX车型荣获世界拉力锦标赛（WRC）制造厂商组与车手组双料世界冠军，并在1995-1997年连续三年夺得厂商冠军。这也是日本汽车厂商第一次连续三年在WRC获此殊荣。

多年来，斯巴鲁积极参加世界各地的汽车拉力赛事，通过在砂石、冰雪和崎岖山路等各种严苛赛道上检验自己的核心技术并使之不断获得提升，左右对称全时四轮驱动系统（Symmetrical AWD）的优越性在比赛中一次次得到验证，显示出了斯巴鲁汽车真正的价值和斯巴鲁富于挑战的精神。



08

**全新一代 Forester 森林人
正式中国上市**

2012年12月，集驾乘舒适感与多功能性于一身的高品质SUV“全新一代Forester森林人”正式在中国上市。新车搭载2.0升缸内直喷涡轮增压发动机（DIT）水平对置发动机，最大马力达241PS，并配备驾驶辅助系统X-Mode和SI-DRIVE（斯巴鲁智能驾驶提升系统），同时还具有陡坡缓降功能，令Forester森林人拥有更好的动力表现和越野能力。凭借出色的行驶性能、精准的操控性以及精致实用的车内配置，新一代Forester森林人于次年10月获得由日本工业设计促进组织（JDP）颁发的“2013最佳设计大奖”。



十年

09

斯巴鲁 BRZ 正式中国上市

2013年3月，斯巴鲁BRZ在北京正式发布上市。在斯巴鲁以往的车系中，还没有一款纯正的高性能运动跑车，而BRZ填补了这个空白。这是一款采用前置后驱动力布局的2+2座Coupe跑车。由富士重工和丰田联合开发，与丰田“86”基于同一技术平台，搭载水平对置四缸发动机，车辆整备质量仅1.2吨，前后重量分配比为53:47，使得该车型独具激动人心的驾驶乐趣，在弯道中充分享受人车合一的境界。BRZ的问世，让以高性能著称的斯巴鲁汽车更具市场竞争力。



10

斯巴鲁与中国赛车

中国的广大车迷对斯巴鲁也许并不陌生，早在20年前的“港京拉力赛”中，它的风采就曾让无数中国拉力爱好者为之倾倒。2005年，斯巴鲁开始积极参与中国拉力锦标赛（CRC），在激烈的比赛中表现斯巴鲁汽车的卓越性能，既能在中国汽车运动领域占据有利地位，同时也能更好地提升斯巴鲁在中国市场的品牌形象。

2013年“三美”杯武义·中国汽车拉力锦标赛（CRC）于11月24日圆满落幕。斯巴鲁中国拉力车队凭借此站成绩和全年表现获得车队年度冠军，实现了车队的两连冠。曾经在WRC赛场上的辉煌，正在中国的赛场上重演。



森林人 FORESTER

最近十年间，中国汽车市场销售最为火热的要数SUV车型了，森林人是斯巴鲁的SUV招牌。作为四驱专家和水平对置专家的斯巴鲁把自家的独门技术应用到森林人上。直到今天，市场上能提供水平对置引擎同时配备全时四驱系统的SUV车型几乎没有，很多森林人车主正是看中斯巴鲁可靠的品质和核心技术，而选择了森林人。



第四代森林人

引擎形式: 2.0L、2.5L、2.0T水平对置
 车身尺寸: 4594×1810×1735mm
 轴距: 2640mm

第三代森林人

引擎型式: 2.0L、2.5T水平对置
 车身尺寸: 4560×1780×1700mm
 轴距: 2640mm



第二代森林人

引擎型式: 2.0L、2.5L、2.5T水平对置
 车身尺寸: 4450×1735×1650mm
 轴距: 2525mm



翼豹 IMPREZA WRX

斯巴鲁Impreza翼豹车型以其卓越的性能在历届世界拉力锦标赛（WRC）中获得优异的成绩。其量产车的设计研发与生产，也应用了不少比赛中的成功经验，可以说斯巴鲁翼豹WRX是继承了斯巴鲁纯正的赛车血统。

1992年10月第一代的翼豹WRX诞生了，虽然翼豹WRX是以一般大众为销售对象的车型，但斯巴鲁开发翼豹WRX的目的就是要赢得WRC的世界冠军。1995-1997年翼豹WRX连续三年夺得WRC冠军，从此翼豹WRX就树立起了高性能运动车形象。



翼豹 WRX 10(两厢、三厢)

引擎型式: 2.0L、2.5T水平对置

两厢

车身尺寸: 4415×1470×1475mm
轴距: 2620mm

三厢

车身尺寸: 4580×1740×1470mm
轴距: 2620mm

翼豹 WRX 9

引擎型式: 2.5T水平对置
车身尺寸: 4465×1740×1440mm
轴距: 2525mm



翼豹 WRX 8

引擎型式: 2.0T水平对置
车身尺寸: 4415×1740×1440mm
轴距: 2525mm



力狮 LEGACY

斯巴鲁车型从不缺运动细胞，从1982年开始斯巴鲁以Leone DL首次参加世界拉力锦标赛（WRC），在后来很长一段时间那辆Leone DL为斯巴鲁车队提供了有价值的经验。到了1990年，斯巴鲁的第二代拉力赛车面世，这是一部以力狮为基础改装的赛车。1991年赛季便取得了瑞典站第三，斯巴鲁因力狮而名声大噪，一间名不见经传的日本小厂转眼成了高性能四驱专家。



第五代力狮

引擎形式：2.5L、2.5T水平对置
 车身尺寸：4580×1740×1470mm
 轴距：2620mm



第四代力狮（三厢、旅行版车型）

引擎形式：2.0L、2.5L、2.5T、3.0L水平对置

三厢

车身尺寸：4665×1730×1425mm
 轴距：2670mm

旅行版

车身尺寸：4720×1730×1425mm
 轴距：2670mm

STI

引擎型式：2.5T水平对置

两厢

车身尺寸：4415×1795×1475mm
 轴距：2625mm

三厢

车身尺寸：4580×1795×1470mm
 轴距：2620mm



STI向来是斯巴鲁最有运动精神的车型，同时STI也是斯巴鲁向外界展现最高技术的窗口。

从历代STI说来，十代STI的改变是最具划时代意义的，全新的DCCD动态底盘系统加入，使得驾驶者在车辆过弯极限和动态掌控方面更加的得心应手。以往的STI，底盘偏软遭人诟病，全新DCCD系统辅助则让新STI的底盘更加具有韧性。全新的车架设计，也使车辆整体操控性和强度得到大幅提升。

傲虎 OUTBACK

引擎型式：2.5L、3.6L水平对置
 车身尺寸：4790×1820×1665mm
 轴距：2745mm

傲虎是斯巴鲁在中国市场最受欢迎的旅行车款之一。面对市场上同类对手，斯巴鲁坚持将水平对置和全时四驱两项核心技术贯穿到其旅行车产品线上。目前中国市场上销售的傲虎有2.5L和3.6L两种动力规格，底盘运用了斯巴鲁SDC3设计理念，在车架关键位置使用高强度材料，由此可见斯巴鲁对车辆安全性和舒适性的用心。多元化地后排座椅设计，充分体现了傲虎实用性和便利性。



驰鹏

TRIBECA

驰鹏是斯巴鲁旗下集商务与家用于一体、强调空间与舒适的7座SUV车型。驰鹏的出现，也说明斯巴鲁公司开始向豪华大尺寸SUV市场迈出自己脚步。驰鹏也充分展现了斯巴鲁公司现今最高的技术水准。

该车最大的特点是舒适与便利宽敞的内部空间，从曲线平滑的仪表台、豪华的内饰到柔和的车内照明，所有这一切，都为确保乘客在旅程中轻松舒适。



引擎型式：3.6L水平对置
车身尺寸：4865×1880×1730mm
轴距：2745mm

XV

斯巴鲁XV的出现打破了“跨界车”市场的宁静。与市场上同类产品相比，XV拥有斯巴鲁引以为豪地水平对置引擎和全时四驱系统，也因此能为消费者提供与众不同地驾驶感受和安全保障。

相比于翼豹，XV拥有更时尚的车身线条和灵活多变的空间优势。设计之初，通过结构紧凑的后悬架设计，有效地增大行李舱空间。加上后排巧妙的座椅设计，让驾驶者能更加多元化利用车身空间。对于消费者而言，这是一台实用、多元化同时不失操控性能的跨界车。

引擎型式：2.0L水平对置
车身尺寸：4450×1780×1615mm
轴距：2635mm



BRZ

斯巴鲁多年来第一台装有水平对置发动机、前置后驱（FR）的车型。在研发期间，试验车在世界各地进行了多次行驶测试，其操控性、直线行驶稳定性以及耐用性都得到了充分验证。

斯巴鲁执着追求“Pure Handling Delight（纯粹操控乐趣）”的设计理念，通过充分发挥水平对置发动机(SUBARU BOXER)重心低、结构紧凑的优势而设计出的纯正跑车——SUBARU BRZ，凭借“超低重心”结合“前置后驱”动力布局达到了完美操控境界。

引擎型式：2.0L水平对置
车身尺寸：4240×1775×1285mm
轴距：2570mm



滴水成涓，汇聚成洋

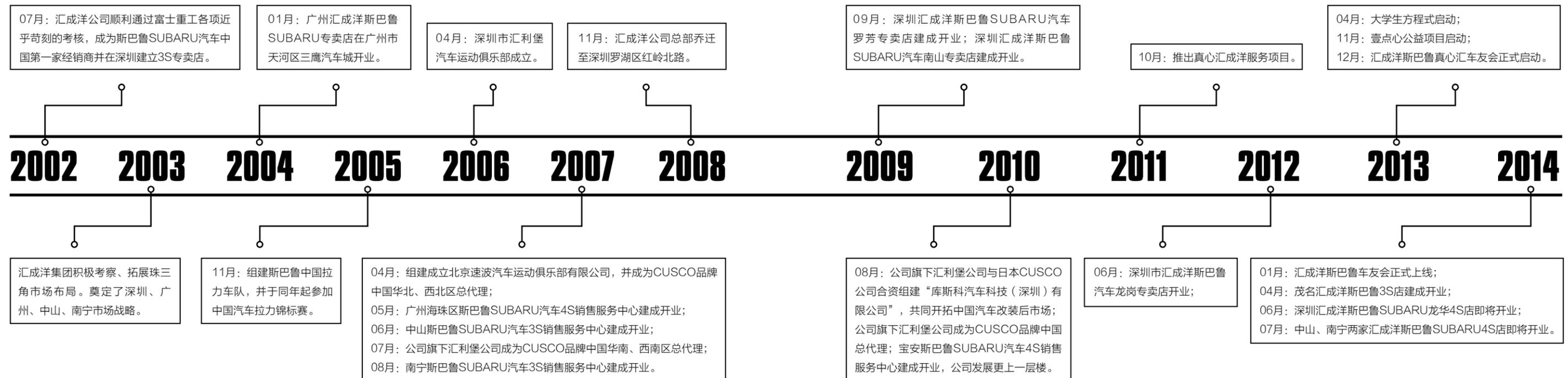
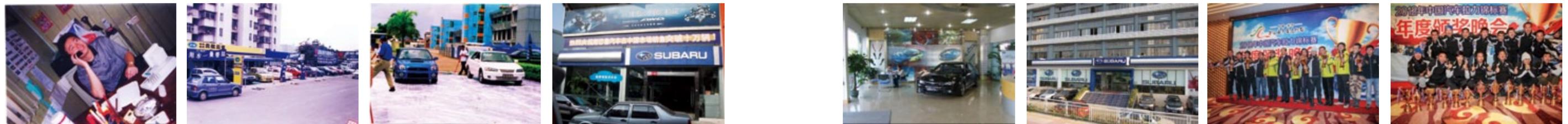
斯巴鲁在中国首家经销商汇成洋公司简介

无数滴水形成万千涓流，最终汇聚成海洋。汇成洋公司作为斯巴鲁在中国的首家经销商，在汽车销售以及汽车服务领域不断尝试创新，不断完善服务类型，成为斯巴鲁在中国大陆汽车文明的引领者和传播者。

深圳市汇成洋投资发展有限公司，是一家专门投资经营汽车的大型企业。作为斯巴鲁在中国的首家经销商，自成立以来，经过十年坚持不懈锐意进取。从只拥有深圳一家斯巴鲁SUBARU汽车专卖店，发展到覆盖珠三角地区及广西南宁的11家经销店，成为斯巴鲁汽车在国内优秀的经销商之一。汇成洋还开创了国内由汽车经销商组建国家级车队（斯巴鲁中国拉力车队）的先河，并在比赛中夺得桂冠。与此同时，汇成洋不断整合资源，与国内外知名汽车升级改造

品牌联合，成功开拓了中国汽车改装后市场。十年来，汇成洋公司一步步地前进，一步步地成长，在汽车销售以及汽车服务领域不断尝试创新，不断完善服务类型，成为斯巴鲁在中国大陆汽车文明的引领者和传播者。

汇成洋斯巴鲁公司目前有一万五千多名斯巴鲁准车主，还有多家分店即将开业，汇成洋愿为更多车主提供斯巴鲁冠军服务。无数滴水形成万千涓流，最终汇聚成海洋，这也正是当年汇成洋公司得名的缘由。

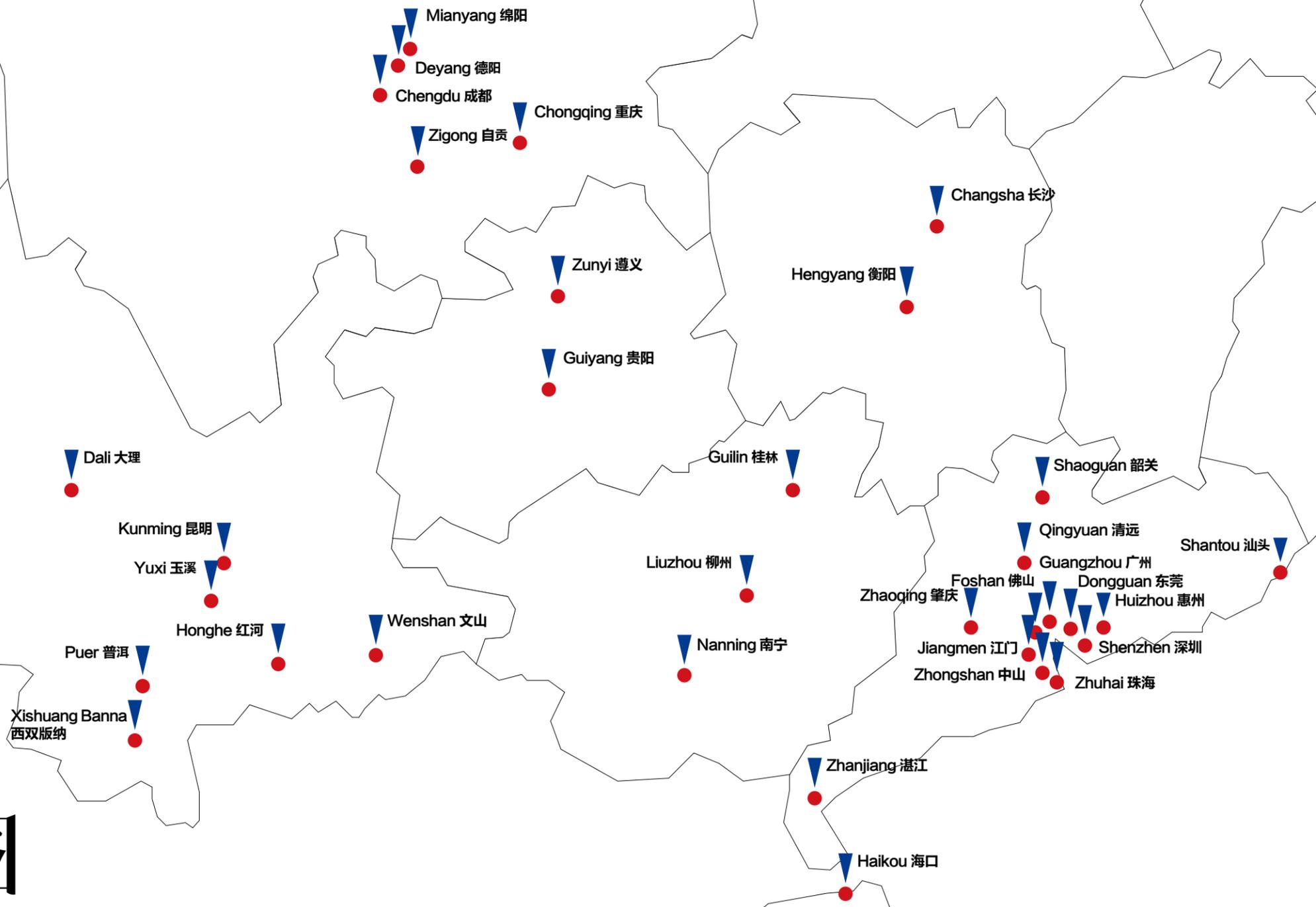


凡有付出，必有痕迹，未来有你更精彩……



汇成洋斯巴鲁荣誉殿堂

- 2005年 “最受市民喜爱进口车品牌” ——深圳报业集团。
- 2006年 “深圳年度最佳汽车经销商” ——深圳汽车经销商协会。
“最受消费者欢迎运动型进口车品牌” ——华南区19家主流媒体联名推荐；
“百强经销店” ——中国汽车流通协会；
“全国十佳经销商” ——斯巴鲁SUBARU汽车中国有限公司。
- 2007年 “全国十佳经销商” ——斯巴鲁SUBARU汽车中国有限公司。
- 2008年 “全国十佳经销商” ——斯巴鲁SUBARU汽车中国有限公司。
- 2010年 “广东省十佳经销商” ——中国汽车流通协会。
- 2011年 当选广东省汽车流通协会副会长单位。
- 2012年 “消费者最喜爱经销商” ——深圳报业集团。
- 2013年 “诚信示范” ——广东省企业协会。



斯巴鲁 (中国) 华南区经销商分布图

以汇成洋为原点，斯巴鲁汽车在中国的经销商网络迅速铺开。在华南区域的4S店覆盖了两广地区、云贵川地区，甚至包括了西藏的拉萨，数量超过50家。中部、北部同样有密集的销售和服务网络。地图上的这一个个点，如同一个个Wi-Fi热点，将斯巴鲁独特的文化带到当地，也让各地车主享受到最贴心的服务。

有故事的家庭

斯巴鲁十年车主故事

每一个人都是一本书，都有自己的精彩故事。
每一个品牌都有着自己的生命和性格。围绕着它也是一段值得书写的历史。
斯巴鲁是一个充满个性、充满激情的品牌。在斯巴鲁的历史上写满了传奇与荣耀。
所谓物以类聚，人以群分。
选择斯巴鲁的人，也往往有着同样的个性与激情。
他们相互之间也更容易聚头，像一个大家庭。
而在这个家庭中，每一个人都有着比别人更加精彩的故事。





绕行地球12.5圈

“老弯”与森林人的50万公里

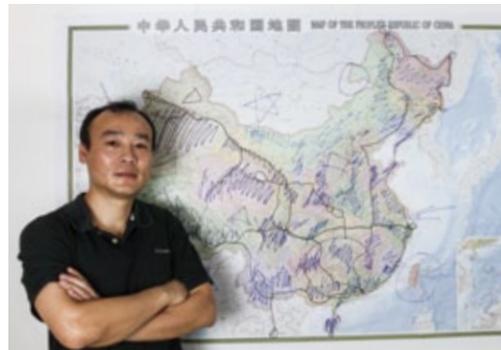
大家坐到一起的时候，只知道这位中年男人名叫“老弯”，那是他的网名“弯路之王”的简称。他的座驾是第二代斯巴鲁森林人（在中国销售的第一款森林人）。虽然车子已是十多年前的产品，但老弯说：“我会坚持把这部斯巴鲁森林人开下去，到下一个50万公里。”

文：彭勇彬

姓名：陈宇
年龄：46岁
车型：第二代森林人

车龄：十年
行程：500,000公里
累计驾驶时间：8333小时





森林人是斯巴鲁在20世纪末推出的第一款SUV产品。当时SUV这个说法还没有流传开来，在人们的眼里它更像是一部被架高了底盘的“轿车”。斯巴鲁给这款车的定义是集合轿车、运动型车、旅行车等车型特点于一身。正是融入了这么多的设计特点，第一代斯巴鲁森林人就取得了不俗的市场反响和销量。中国市场也从第二代森林人开始引进。而老弯的这台车，就刚刚好是十年前出厂的。

老弯这台森林人至今行驶超过50万公里里程，但无论外观的板正程度，还是内饰的保养，再到动力、机械的精神，都完全看不出这是一辆十年、超长里程的老车。是什么让他当初选择了这么样一部车呢？

明智的选择

老弯是一位典型的60后，从小便热爱驾驶，成长的年代使他对纯机械搭配形成了绝对的痴迷。后来80年代的港京拉力赛在国内掀起拉力热情，记忆中，最深刻的就是555和拉力蓝的斯巴鲁赛车，那个年代的“人们”当然也包括了老弯。

对于老弯来说，从1985年开始，一直延续到上世纪90年代中期的“555港京拉力赛”，连续7届他都有关注。而也是那时，斯巴鲁几乎成了汽车运动的代名词。“555港京拉力赛”的成功举办和斯巴鲁彪炳战绩让他认识了斯巴鲁品牌。赛事的魅力也让他萌生了“人生中一定要拥有一部斯巴鲁”想法。无奈当时政策法规的限制，能拥有一部斯巴鲁是件异想天开的事。

在拥有斯巴鲁前老弯曾有过三部车，头两部都是四驱车型。每辆车都有相当可观的行驶里程，直到遇上这台森林人。当时正值斯巴鲁正式进入中国市场，冲着斯巴鲁品牌魅力和全时四驱，他下决心买下了这辆车。多年前已经在脑子里植根的斯巴鲁梦，在转了一圈之后，又回来了。



五十万

50万公里是什么概念？地球赤道一圈大约是4万公里。相当于老弯和这台车在十年间绕了地球12圈半。平均到每天，至少要跑140km；老弯本人平均要在方向盘前度过3个小时。也就是说，在这十年里，老弯与方向盘相处的时间就超过15个月！

老弯毫不夸张地说：“我的车除了山西和台湾，跑遍了全中国所有的地方。”老弯翻出他的珍藏照片：中国最北的漠河北极村，西藏，最西边的新疆霍尔果斯口岸，东部沿海，位于中国版图“鸡冠”处的东极乌苏，南到三亚，再穿过西南热带雨林，直插老挝……但其实最让人感慨的还是老弯的儿子。刚刚买车时小家伙才刚

刚学会走路讲话，跟着父母天南海北地跑；现在身高都已经超过了爸爸妈妈了。其实说起来，对这辆车森林人感情最深的可能是“小弯”——它伴随了他的成长，它带他见识了外面的世界。

坚持开下去

每次的旅途都让老弯十分开心，车子的性能十分够用，路途中也未遇过什么机件问题。难忘的一次是跟朋友走的一段比较陌生的路，前车的朋友车速较快，在一个积水地路面失去了抓地力，眼看路旁就是悬崖，情况十分危急。在关键时刻差速锁介入工作，车子被救了回来。从那以后老弯对斯巴鲁的四驱系统和性能更有信心了。

对老车的坚持和自信，甚至让老弯认为“很难再找到一台同样感觉的车了。”老弯的这台森林人，第一台发动机因为自己保养上的疏忽导致报废。而在第二台发动机工作良好时，又听说朋友有台带手动变速箱的WRX发动机，于是果断更换。老弯说，其实后来换的第三代森林人发动机在各方面表现都很让他满意，但最让他动心的还是WRX发动机与手动变速箱的搭配，再与早期森林人的机械性能配合。学机械出身，老弯一直认为开手动挡才是真正懂汽车和机械的人，早期车款的机械性能更让他着迷。

老弯摸着这台时间长、里程长但丝毫不显疲态的老车说道：“它还能陪我走过下一个五十万。”斯巴鲁定位的“远行专家”是说人还是说车，已经不重要了。

一个销售员的奋斗

斯巴鲁深圳红岭店总经理王军勇与斯巴鲁的十年

王军勇，为斯巴鲁服务十年。光阴几载岁月匆匆，不知不觉他个人的成长已与品牌的飞跃紧密相连难分彼此。

文：陆曼

姓名：王军勇
年龄：43岁
车型：斯巴鲁傲虎
职业：斯巴鲁4S店总经理
工作年限：十年
服务过客户：3000位
经手过车辆：10000辆





谈论斯巴鲁时，我们通常会谈些什么？谈论车，谈论他卓越的性能；谈论自信，谈论他源于飞机制造业的技术；谈论比赛，谈论他在拉力赛场潇洒的身影。或者我们聊一聊服务，聊一聊售后，再讲一下物流？

等等，物流？是不是觉得有些跑偏，事实上，在汇成洋斯巴鲁真有这么一位员工王军勇，从物流报关做起，前前后后换过九种性质完全不同的工作（甚至做过电台播音员），最终为“六连星”停驻了脚步，勤勤恳恳执着奉献了闪耀的十年。

天道酬勤

回忆这个发生在自己身上的奋斗经历时，没有文摘故事里那些信手拈来的巧合，王军勇直率地感叹道“人呀，都是被逼出来的！”社会大学锻炼了他最初与陌生人打交道的本领，接触物流工作全靠自学，实在有不懂的就和航运公司正面接触。

到斯巴鲁2004年进入中国时，勤奋好学的王军勇早已准备好了一身的本领，在汇成洋大展拳脚。由于斯巴鲁全车进口，同时实施“0库存”的管理机制，在向总部下过订单之后，通常还需要等待三个月左右。这段时间里的车型新旧款交替，单价的下调或上涨等等问题，都需要王军勇操心。此外，他还不得不和财务部门沟通以做好资金筹备工作，和销售部联络来考量某个款型是否确有销路。说起来简单的“物流”二字，做起来比想象复杂千万倍。

好在天道酬勤的老话不假，在汇成洋斯巴鲁和财务部门、销售部门、市场部门甚至包括客服部门的紧密合作之下，王军勇积累了相当多的工作经验，预估风险别人做不到只有他能来，把控流程别人不熟悉也是他亲自上。很快，他变身销售人员，走上了和客户接触的第一线。

临危受命

从一名物流工作人员变身销售顾问，接待客户让王军勇投入了更多精力。斯巴鲁不仅人尽其才发挥了他极具亲和力的长处，更进一步使王军勇了解了品牌的魅力，深入理解车的本质和公司的历史。他笑称以前的自己不大懂车，和最早不懂物流一样，对机械什么的他也是从头学起。探寻客户的需求，也要能给予客户完美的反馈，自己先要弄明白了，才能给不了解的客人讲清楚。就这样，凭着主动和专业的精神，王军勇经手的订单数节节攀升，无论客源数还是成交率他都交出了颇为优秀的成绩单。

王军勇充分了解基层部门的运营步骤，对销售链也有清晰的认知，很快便得到汇成洋斯巴鲁的重视，能力出色的他06年转到售后部门“临危受命”成为售后服务经理。这个升级的转折点，也成为斯巴鲁决策正确的一个印证，勇于挑战和尝试的王军勇转职后不久，一度使公司扭亏为盈，成为众人眼中的奇迹。

与出色的工作成绩相反，王军勇非常谦虚平和没有戾气，用他自己的话来形容就是从来不做职业规划。乍看之下标新立异，解释一番也不无道理“有很多人喜欢去定虚妄的工作计划，目标太大战线太长，最后反而不了了之”这大概也是王军勇能够脚踏实地地做好本职工作的一种解释吧。

处理售后的工作，与售前最大的区别在于需要去解决客户的问题。他把每一位客户的反馈都当做是分享，用心耐心的服务让“问题”成为机会，变客人为知心交心的朋友。带着抱怨而来的人，在王军勇这里接二连三的变为斯巴鲁品牌的忠实支持者，这也成为了独具个性的斯巴鲁能够逐步扩大影响力的秘诀所在。



灿若繁星

两年过去，售后服务经理王军勇胸前的铭牌又有了刷新。这一次他荣升店长，也就是我们所说的总经理。这一次跨部门的晋升，带来的是2009年汇成洋斯巴鲁的销售翻番。问起当时的心情如何，是意料之中的努力终有回报还是惊喜大过天，王军勇表示他不过是想试试看自己潜力究竟有多大。毕竟，伯乐难得，个人的好成绩，与斯巴鲁优秀的工作平台是分不开的。

但我们都知，这世界上不存在一帆风顺的故事，再美好的童话都有不美好的人出来抢镜头。汇成洋斯巴鲁银湖店风头正旺时，一度遭遇不良业主逼迁。面对停水断电的各种折腾，王军勇果断做出决策，以惊人的速度在一个

半月内完成了选址搬迁，要知道在一般情况下，有可能慢慢来个大半年都很难开出一家新的分店。风雨过后回望曾经，那段没日没夜和同事们共进退的艰难时光，也变得闪闪发亮起来。

也正是那次搬迁，成就了现在的汇成洋斯巴鲁深圳红岭店。王军勇则作为红岭店的总经理任职至今。创造出连续三年华南地区销售冠军的好成绩，也连续三年被斯巴鲁评为优秀团队。

有人开玩笑说汇成洋斯巴鲁深圳红岭店是一块神奇的试验田。那么这块田还不仅仅是自己的收成好，红岭店在王军勇的管理之下，输出了自成一派的经营体系，成了远近闻名孵化人才的斯巴鲁明星店，同时还定期对外给予斯巴鲁其他分店的支持与指导。

可以说，王军勇和他所在的汇成洋斯巴鲁深圳红岭

店，见证了斯巴鲁的几度沉浮，一路走来不断裂变壮大，都有他们参与和奉献。从红岭店“毕业”去到其他分店的工作人员更是不计其数，灿若繁星。

无可替代

斯巴鲁的辉煌十年，无可置疑也是王军勇的奋斗十年。如今王军勇是斯巴鲁无可替代的顶尖员工，斯巴鲁也是王军勇无可替代的钟情品牌。

回忆奋斗的十年，也是变迁的十年。户外运动的盛行和拉力文化的普及，使得斯巴鲁品牌得到越来越多爱车人士的认可。产品线有了延长，可以选择的车型越来越丰富，外观也更加优雅。不变之处则是性能至上的纯粹，和始终如一的贴心服务。

王军勇本人早在2005年就是斯巴鲁力狮的车主，组建家庭之后傲虎车型是他的不二之选。采访过程中王军勇难掩幸福之情，激动地说起一次远行，斯巴鲁傲虎装满了大大小小一家子的宝贝，甚至包括干衣机！如此这般，既可以带上全家潇洒出游，也足以应付西装革履商务场面的斯巴鲁，可以说和他本人完美兼顾家庭与事业的人生轨迹相映成辉。

斯巴鲁三个字在不知不觉中，融入王军勇的生命轨迹，成为了不言而喻的存在。也正合了“英雄造时势，时势造英雄”不变理论，我们可以说是王军勇把青春奋斗奉献给了斯巴鲁，也可以说是斯巴鲁冥冥之中选择了王军勇。

2014年，斯巴鲁，这个兼具经济安全和美观的品牌进入中国十年。他是王军勇所执着的智慧之选，也定会成为越来越多爱车人士无可替代的自豪之选。

自然之道

“真心人”与斯巴鲁的“易生活”

“易一名而含三义：易简一也；变易二也；不易三也。”这句话总括了易的三种意思：“简易”、“变易”和“恒常不变”。宇宙的事物存在是顺乎自然的，而时时在变易之中，又保持一种恒常。斯巴鲁对于曾先生，就是一种“易”。

文：mark

姓名：曾星仁
年龄：44岁
车型：第三代森林人
车龄：五年
职业：易经应用专家



中国的《易经》有言：“阴阳平衡，一生二，二生三，三生万物；两仪生四象，四象生八卦。”斯巴鲁的水平对置发动机、完全对称的车身布局，对于研读《易经》的曾先生来说就意味着他的阴阳平衡之道，四轮驱动正是四象，游走八方则是他对八卦的另一种解读方式。

结缘

研读《易经》的人必须极具耐心、静心，读书就在修身养性。常年读书的曾先生正是一位心静如水，外表没有任何包装，安静而沉着的人。他精通易经，研习太极，“心其欲静，身其欲动”。曾经拥有过奔驰等名车的曾先生，研读心境虽高，直至遇到斯巴鲁森林人再次燃起了他身动的欲望！在一次与朋友共同的试驾后，曾先生与森林人结缘。

2009年年底，曾先生与朋友前往斯巴鲁经销店试驾。一个小时过后他就正式成为了森林人的主人。而这一切，都来自“缘”。以六颗星组成的斯巴鲁标志，对于又名“真心人”的曾先生来说是“命缘”，斯巴鲁造车理念则是“学缘”，运动与激情的精髓正是二者结缘的根。

深友之声

二者一拍即合，虽快仍慢。曾先生在等待的过程中决定寻找“有缘人”，由此他建立了以斯巴鲁车友为基础的“深友之声”车友群。刚刚开始，群里只有他和一个朋友，二人并没有像别的女友群一样过分的传、帮、带，而是以研讨车为核心的理念结识有缘人。4年过去了，车友圈子也从原来的两个人发展到现在370余人的规模，而对于深圳的斯巴鲁车主来说这就是最大的一个车主群。在曾先

生眼中，吸引众多车友加入其中的并不是车友群有多少利益，而包容、分享、研究才是群的魅力，群策群力正是车友们的快乐源泉。人道求诚，顺其自然，用最简单的语音最真诚的心交朋友。

任劳任怨

在曾先生眼中，森林人就像一个十八九岁的壮男，傲虎就像一个三十来岁的青年男人。一人一车，游走生活正是他活着的方式。2012年，曾先生从深圳出发，一台相机、一个人、一辆森林人，每天800公里，用1个月时间绕着中国的版图走了一圈。

高底盘、强动力加上良好的操控性，森林人在与曾先生环绕中国的一路上并没有对车主耍任何脾气。而真心人也只是在回来后，对其爱车进行了一次保养，森林人继续陪同他奔跑至今。“森林人是车，但是对于我这样爱到处游走的人来说，或许我更应该称他为伙伴！”曾先生说道。

实而不华

爱生活，钻易经，用生命体验和思考中国深厚哲学思想的曾先生，并不像某些打着研究易经旗号的算命先生那样贪慕虚荣。虽精通易经和风水，他却反对将其称为玄学，而是致力于将神秘的易经简单化，推广正统易经文化。在采访的过程中曾先生没有一丝显摆其对中庸哲学的领悟，字语之间时常用最平实的语言表现了对生活的态度。斯巴鲁森林人朴实无华的外观，沉稳的驾控，忠诚的产品品质也是曾先生实而不华的最好写照，命缘至根或许就是这样不华而立的延续。



斯巴鲁中国拉力车队



我行我路

车手李微与斯巴鲁中国拉力车队的十年

每一个认识李微的人，一定不会将他与其它的汽车品牌挂钩，因为他已经在斯巴鲁中国拉力车队效力了相当长的时间，他内心喜欢这一份蓝！

采访：任子仲

姓名：李微
 年龄：36岁
 车型：斯巴鲁翼豹（每代）
 职业：斯巴鲁中国拉力车队车手
 服役年限：十年
 行驶里程：7000公里
 花费：1800万元

李微虽然不是一位拥有最好天赋的车手，也不是同时代最为出彩的车手，但却是一位最好学的车手。为了能够在拉力赛创造更快的时间，李微甚至希望能够通过跑房车赛，来填补自己经验上的空白。

如今，李微已经成为两个孩子的父亲，思想要比以往更为成熟。毕竟父亲，是一个充满责任与担当的角色。相信人生已经步入一个全新阶段的李微，也会在斯巴鲁中国拉力车队创造出更值得大家难忘的成绩。

李微成长路

从2006年至今，斯巴鲁中国拉力车队的主力车手李微已经成为了团队稳定的一个缩影。这样长时间效力一个车队，已经创造了中国赛车的一个“吉尼斯记录”。翻开中国汽车拉力锦标赛的历史篇章，你会发现除了“老板车手”，也只有李微能够如此长时间效力一支车队。从最先的实习车手，到现在能够攻城掠地的冠军人物，李微身上已经深深打上了蓝色的斯巴鲁烙印。

斯巴鲁中国拉力车队为李微在职业生涯茁壮成长提供了最肥沃的养份。现在他的身份不仅仅是车队的一名主力车手，还是斯巴鲁汽车的首席培训官之一，为全国斯巴鲁4S店培训众多的销售精英。

斯巴鲁中国拉力车队日本经理上杉哲雄曾经提到，李微是一个很好的车手，不仅仅因为他有比较好的赛车天赋，还因为他是一个有着谦逊性格的人，每次回到维修区都会与技师们玩成一片，每次离开都会主动打招呼，这也是当初斯巴鲁中国拉力车队签约李微的原因之一。

而在李微身上，斯巴鲁已经成为他血液里的一部分，每天都在四处奔流着。李微与斯巴鲁汽车之间的故事，又像一部值得细细品味的小电影，里面的情节让人难忘。





对斯巴鲁中国拉力车队的感情？

李微：如果有可能的话，当然是一直在斯巴鲁中国拉力车队做下去。我很喜欢现在日方的车队经理威士忌（上杉哲雄）以及现在车队的工作氛围。特别是在威士忌的身上，我可以学到很多的经验，他从开始工作就效力于斯巴鲁，后来他去STI管理车队，直到退休都在这个车队里，这是对一个品牌的高度热爱，更是对这个赛车行业的一片忠心。我也特别希望自己能够成为这样的人，因为我对这个品牌有自己的感情，也喜欢拉力赛。如果可能的话，也希望一辈子在斯巴鲁中国拉力车队效力。

你最难忘的是哪一站比赛呢？

李微：应该是2012年最后一站漠河的比赛吧，我们跟对手已经拼了快一个赛季，拼到了最后一个赛段，还在拼。真的，当时如果我们要是一点的松懈，让对手拿到足够的积分，那么我们的年度冠军就没了。

漠河的比赛，队友已经退赛，如果连我也有闪失的话就更没了。所以，真的像自己跟自己“赌博”一样。在最后的二十多公里赛段，因为不知道对手会做出什么样的时间，所以自己只能硬着头皮往前冲，心中一直对自己说加油、加油。最后，我还是顺利到达了终点，也为车队拿下了第一座年度冠军，反正2012年我的表现都是跌宕起伏的。

现在回顾起来，幸好最后损失的都是个人的成绩，没有影响到车队，我感到很庆幸，但是确实让车队的人都受惊了。

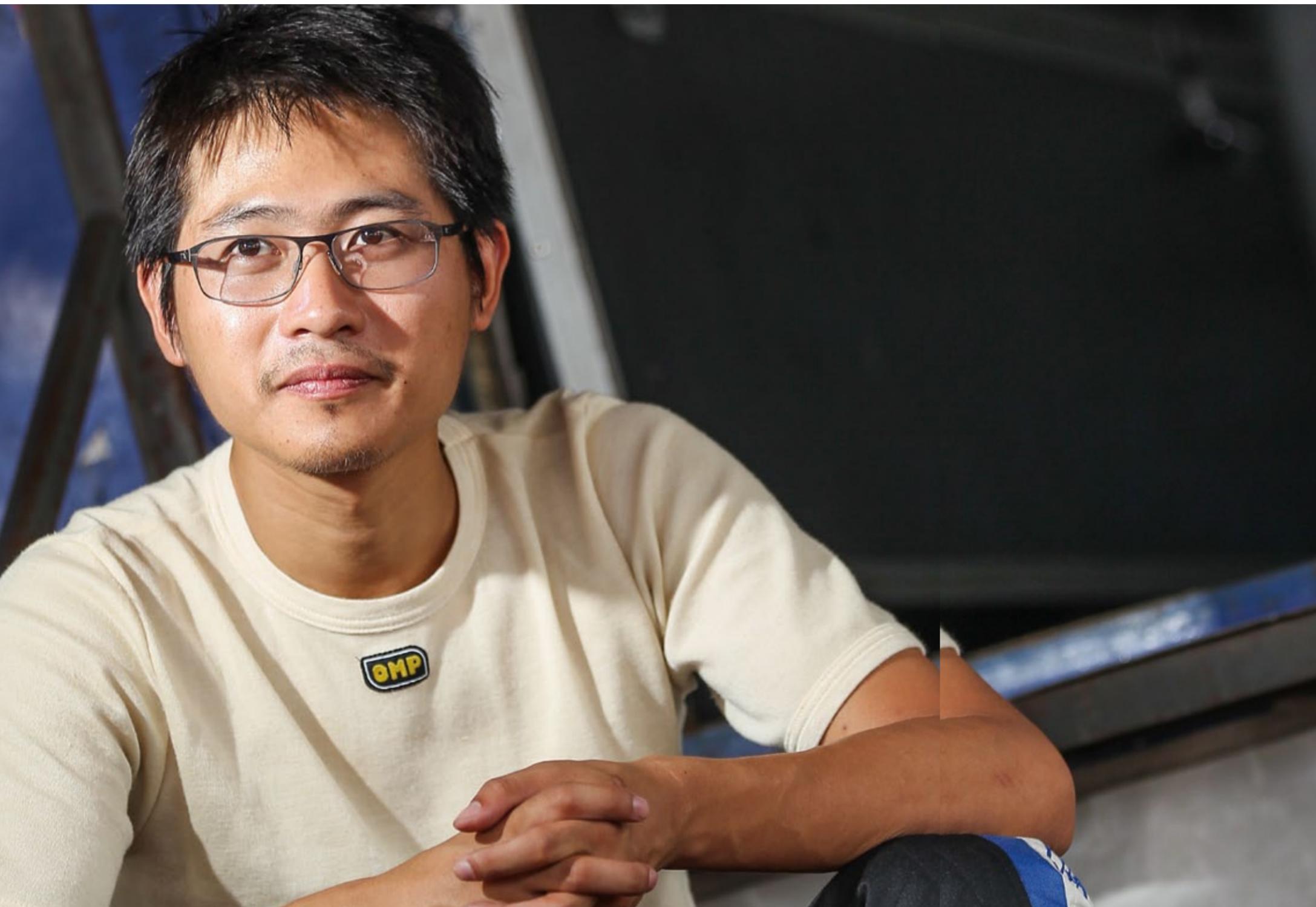


现在车队也经常培养年轻车手，是否看到了当年自己的影子？

李微：我们去年开始在中国挑了几名杰出的年轻车手，经过去年的比赛和筛选，他们都非常快，只不过他们个人对比赛的认识不同，投入的精力和对这个赛事的力度不同。

现在的年轻人和我们那个时代的年轻人不同，他们的学习能力、接触新事物的能力都很强。就像我们以前通常需要拿笔记东西，现在他们可能直接拿智能手机出来记录。

所以，我觉得每个车手都有自己的路，都有自己的比赛风格，不用刻意去模仿谁。毕竟很东西要靠自己体会，别人说一百遍也不如亲身体会来得深刻。只要保持自己的思维独特性，才能够创造出伟大之处。就像我们把勒布、维特尔、罗马等这批在各自赛车领域都摆在一起的时候，你会发觉他们之间的性格都会天南地北。



没有励志 只有坚持

明星车手韩寒与斯巴鲁同行

激情可以是积极的，也可以是消极的。积极的激情能激励人们克服艰险，攻克难关；消极的激情常常对正常活动具有抑制的作用或引起冲动行为。韩寒绝对是一个能够控制自己情绪的人，这一点甚至是造就他成功的一个基本原因。

文：任子仲



姓名：韩寒
年龄：32岁
车型：BRZ、翼豹赛车
职业：斯巴鲁中国拉力车队车手、作家、导演
服役年限：四年

韩寒作为80后青年作家，曾著有多部小说和杂文集，广受读者喜爱。同时，他也是中国当代最杰出的赛车手之一，是中国职业赛车史上唯一一位场地和拉力的双料年度总冠军。其特有的坚持个性、勇于突破的观念以及充满活力的特质不仅被年轻一代所推崇，也与斯巴鲁全新宣传口号“我行 我路”所传递的“思索未来，自信前行”——即保持独特个性，不断发展的品牌理念相得益彰。

以下我们通过几段情境来了解我们所认识的韩寒。

记者眼中的韩寒 辉煌始于斯巴鲁

韩寒在比赛中，不仅有好胜心，还总是想让事情更完美一些。

“因为我出的事故不多，所以每次事故都挺铭心刻骨的，但是又都怎么说，对我来说，因为都还算正常。”就这样在333车队拿了一大堆的奖杯之后，2009年韩寒转会到了FCACA车队，开始跑国际组，并在这一年就夺得了代表着车手最高荣誉的年度总冠军，算是一结最初跑N组之梦。当时，韩寒的座驾正是Subaru N14。

2010年至今，转会到斯巴鲁中国拉力车队之后，继续包揽了不少的分站冠军，成为颁奖台的常客。但韩寒更享受的是斯巴鲁中国拉力车队的一种氛围，亲密无间，高效专业。

韩寒眼中的自己 没有励志，只有坚持

我也为斯巴鲁中国拉力车队获得了第一个年度车手总冠军。上一次获得全国汽车拉力赛的车手年度总冠军是2009年。加上2007年的全国汽车场地赛车手年度冠军，2008年全国汽车拉力锦标赛1600CC组车手年度第一名，我已经收获了四个年度第一。在此感谢我的车队朋友和技师们。

1993年，我第一次在电视里看见港京汽车拉力赛，我当时就立志长大以后要进入国家队开赛车。后来，我长大了，也开赛车了，但国家队没了。1993年，我坐在电视机前的椅子上幻想，18年后，我可以不负11岁的自己，还是挺为自己觉得高兴的。

其实我并没有要很励志地告诉大家坚持理想，在1993年到2003年期间，我其实完全忘了当年电视机前的我怎么想来着。一直到后来有了条件才下意识开始尝试练车。可能有的时候死死的坚持不如在一个合适的时候重拾，无论对理想或者对感情都是这样。当然，这完全因人因事而各异，并不那么通用，纯属个人偶遇。我可不是机场电视传道士。

韩寒那个访问量巨大的博客上，头图曾一度是斯巴鲁的主画面；他甚至专门发微博表达自己与车队、品牌的感情；他成为斯巴鲁新车型XV的代言人，后来又成为新车型BRZ在中国的第一位车主；他参与车队冲击全国赛车场圈速纪录，又驾驶斯巴鲁赛车在澳门格兰披治一展身手；夺得拉力赛年度冠军后，他拎着一整袋当时刚上市的iPhone 5，给车队技师每人发一台；每每车队有活动，他一定想方设法亲临现场，来不了的时候也一定会拍来致辞的视频……韩寒对于斯巴鲁车队，斯巴鲁车队对于韩寒，其实已经超越了车队与车手的关系。



真心拾汇

斯巴鲁车主亲述

他们经历的传奇，是独一无二的回忆，心照不宣的秘密。如果想要听，来让车主亲自告诉你……



陈楷，公务员

我是一名部队转业公务员，名叫陈楷。去年有非常非常难得的两个月的空闲时间，开着已经买回来4年的斯巴鲁豪华版傲虎，从深圳出发，绕着西南地区转了一大圈，跑了十个省大约两万公里。在西藏那是东进西出，又下到新疆，和田那边也去兜了一圈，可以说是专挑极端恶劣的道路去历险，已经做好了回头就该换车的心理准备，却没想到斯巴鲁远远超出了我的期望值！一路表现都非常完美，别说哪里坏啊出问题，就连叮叮当当的异响都没有，太令人惊喜了。最早介绍我买斯巴鲁的战友中，有两兄弟都开力狮的，还有一个开森林人的，他们和我一样都说车子从没大修过，可见这个专业的强大。希望斯巴鲁能被更多朋友喜爱。



郭琨，私企业主

我是郭琨，网名石头，是一名斯巴鲁力狮的车主，也可以说是一名斯巴鲁的粉丝。我从小就对拉力赛着迷，大概是因为男人骨子里的热血，对印着555的斯巴鲁有深厚的感情。以前开商务车也开了很长时间，渐渐觉得不够带劲，2009年中旬考虑换车，我是无意间逛到汇成洋斯巴鲁深圳红岭店的，更加戏剧化的是，我用了不到一个小时就谈妥下单！购入力狮之后，我还研究起了改装，发动机呀波箱呀电脑能改造的都折腾了一番。因为这个爱好还曾经经营过两家改装店，下一步打算再买一台斯巴鲁的傲虎接着玩，可以说斯巴鲁无论性能操控还是性价比都非常出众。虽然现在我家里有很多台车，但斯巴鲁绝对是我不会卖掉的那一个，希望斯巴鲁一如既往做好自己，坚持个性的本质。



李尔龙，企业业主

最早接触斯巴鲁的时候，我太太一眼就被08款的森林人的无框玻璃吸引了。买回家之后，通过驾驶慢慢也培养了很深的感情。特别是2012春节期间，太太驾车在高速上同一辆停着的大货车追尾，森林人右边A柱玻璃风挡包括门板全部被划开，但由于有侧气囊的保护，家人完全没有受伤，使我非常感激这部车。当时在车主手册上并没有看到侧气囊这个配置，但在关键时刻它却是存在的，并且起到了保护作用。我由此认为斯巴鲁是值得信赖的良心企业，所以换车的时候仍然选择了斯巴鲁，儿子也跟我说长大了想开斯巴鲁。



颜宇鹏，资深车评人

斯巴鲁优异的驾控体验是这个品牌的精华，虽然斯巴鲁并不算一个非常大的汽车生产商，但是其产品的个性鲜明得到了众多车友的认可。而由于近年来中国市场的雄起，斯巴鲁也不得不在操控性与舒适性进行选择，可是对于这么一个以技术为基准的整车品牌，为市场妥协后的产品对原有的品牌精华似乎会造成些遗憾。不过还好的是中国近期上市的斯巴鲁BRZ再次体现了其品牌对驾控的追求度，而此车型在舒适度上也有着极大的变革。斯巴鲁是一个以技术为核心的品牌，而市场赋予了它更多的个性，在变革中的保留传统，相信斯巴鲁是希望以BRZ再一次书写其真正的魅力。



胡克忠, 物流经理

我目前同时拥有两台斯巴鲁的车。早前在街上看到各种斯巴鲁从身边飞驰而过, 不知不觉心里就产生了一种羡慕的情愫, 下定决心自己也要一辆。去汇成洋斯巴鲁红岭店看车试车的时候, 只试了一次就毫不犹豫决定了要买, 于是有了第一台2010款的森林人。开了大概有三年, 最远去到青海湖。后来又打算换一台动力更澎湃的车来追求速度感。心仪的款式被告知无货, 却完全没有考虑其他品牌的想法, 就是这么神奇, 就是这么死心塌地。这种情况下, 很快我便购入了傲虎。希望将来斯巴鲁能有私人定制的服务, 这样的话我还可以按自己的个人喜好, 来定制一辆完全全属于自己的斯巴鲁。



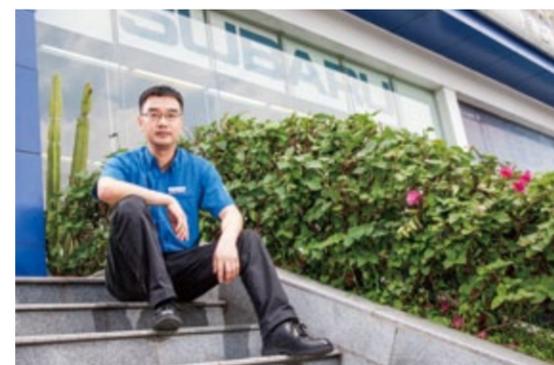
陈宇 (老弯), 通信工程师

十年前, 我拥有了一台斯巴鲁森林人, 十年来这台森林人陪着我跑南闯北, 北至漠河, 南到老挝, 西至边陲, 东到滨海。可以说是用车轮丈量了大中国几乎所有的地方, 直到今天, 我仍然不舍得让这个老伙计退休, 他对我来说, 是一个忠实的伙伴, 也是感情深厚的家人。



邓金磊, 古筝老师

我和斯巴鲁的故事说起来还有些传奇色彩, 本来我之前是开轿车的, 考虑换一台高一点的SUV, 去试驾了很多很多不同的品牌都不满意。最后朋友把斯巴鲁推荐给我, 我一下就被XV的外观吸引了! 时尚靓丽, 很有个性, 又很灵巧。来来回回好几次, 还不断的试驾, 感觉他能让我释放平时隐藏的野性的一面。下决心要买之后有四个月时间要等车, 也就是等待的时间里, 我在车友群里认识了另一位也要买XV的朋友, 我们相识相知, 可以说各方面都趣味相投。现在他是我的老公, 我们还有了宝宝, 这都要感谢斯巴鲁, 这部车足以称得上是我们的媒人。



王军勇, 4S 店店长

我是王军勇, 我为斯巴鲁品牌服务十年, 现任汇成洋斯巴鲁深圳红岭店总经理。十年中, 我从销售顾问、售后接待, 升为售后服务经理到现在的总经理。这是我个人奋斗的十年, 也是斯巴鲁成长的十年。在未来的岁月里, 为我个人的进一步成长、为斯巴鲁目标的达成、为中国梦的实现, 我会和我的团队一起竭尽所能为广大车主们奉献最大的诚意。



方敏, 公司经理

我叫方敏, 是斯巴鲁XV的车主。2012年底购入这台车, 13年开始上路, 她外观优雅秀气非常讨人喜欢。在此之前, 我已经换过5台不同品牌的车了, 斯巴鲁之前的那一台甚至开了快十年。但换车的时候和朋友一起, 兜兜转转试驾了很多品牌, 最后果断决定就要斯巴鲁。斯巴鲁不但性能出众, 环保省油, 作为都市SUV视线也比其他款式的轿车要高不少, 非常适合我。虽然我个子小, 但在可以说有点儿“女汉子”的冲劲, 这台XV平常方便我上下班出行, 节假日也能满足我长途驾驶的欲望, 自驾游或者回老家都不求人。另外说点儿实际的, 斯巴鲁的车性价比真的超高, 价位和外观一样“漂亮”, 我已经推荐给身边很多朋友了, 希望喜欢这个品牌的人会越来越多, 也祝愿斯巴鲁销路越来越好!



曾星仁, 易经专家

我是曾星仁, 我的工作是研究中国传统文化和《易经》应用。斯巴鲁的水平对置发动机, 以及全时四驱完全对称的布局设计, 非常符合《易经》当中“太极生两仪, 两仪生四象, 四象生八卦”的哲学理论, 也非常符合我个人的人生态度。与斯巴鲁相处的时光非常愉悦, 事实证明, 我与斯巴鲁的相识也是一种缘分, 他是我的智慧之选。

斯巴鲁中国拉力车队历程

文：中国体育报资深媒体人周萌



(一)

1996年，日本富士重工毅然摒弃了前驱技术，将四轮驱动技术应用到全系列产品。WRC（世界拉力锦标赛）、APRC（亚太拉力赛）及各重点地区拉力赛成为斯巴鲁锻造品牌的重要舞台。战功卓著的斯巴鲁翼豹，成为万千青年心目中的“战神”，这其中包括来自澳大利亚的小伙迪恩·赫里基。斯巴鲁汽车凭借WRC在世界车坛扬名立万，但斯巴鲁与对手在赛车上的做法最大不同是，斯巴鲁在为世界各地的拉力车队提供赛车业务的同时，还在世界各大拉力重点国家组建当地的经销商车队，形成一个世界范围的斯巴鲁拉力车队体系。

2005年，斯巴鲁中国拉力车队在广东韶关正式成立，首场处子秀——2005西铁古韶关拉力赛，以卢宁军驾驶的翼豹Spec C赛车在这场32辆赛车退赛的残酷大战中以全场第16名的成绩完赛。斯巴鲁中国拉力车队完成了初次亮相。



(二)

2007年，斯巴鲁中国拉力车队全新阵容在北京怀柔拉力赛上亮相。引人注目的不仅是车队聘用了WRC新西兰站N组冠军、澳大利亚车手迪恩，还包括车队新聘请的经理、在斯巴鲁STI赛车团队服务多年的上杉哲雄等一众技术精英。

而这与斯巴鲁在全球构建的庞大的经销商拉力车队体系不无关系。仅以外援为例，最先代表斯巴鲁中国拉力车队出战的外援廉田卓麻来自日本，随后是澳大利亚车手迪恩，再后来瑞典车手桑德尔以及大卫·辛吉斯，他们都是斯巴鲁全球车手人才库中的佼佼者。

五年的磨砺，斯巴鲁中国拉力车队慢慢由中外搭配向全华班过渡。黄卫全面掌管了车队的技术管理工作，“车队在享受斯巴鲁全球化资源体系支持的同时，也建立起了自己的人才库。”车队的竞争力全面提升。目前的竞争形势是“坐二望一”，斯巴鲁俨然已成为CRC中的超强车队。





(三)

2010年3月12日，刚刚加盟斯巴鲁拉力车队的韩寒首次公开在媒体面前亮相，这也是斯巴鲁中国拉力车队进行加深阵容厚度的第一步。虽然韩寒在漠河冰雪赛的亮相并不算成功，但作为中国第一博主的韩寒还是为斯巴鲁中国拉力车队博取了大量的眼球。

凭借韩寒在国内的知名度和拉力赛场上的出色表现，他的加盟自然会有助于斯巴鲁拉力车队的宣传，使车队实力得到加强和保障的同时，更成为引人注目的新赛季夺冠亮点。另一方面，对于韩寒而言，能够拥有一辆更有竞争力的赛车出征是最为重要的，而从车辆本身到技术研发，斯巴鲁中国拉力车队都能提供充分的支持和保障，这也将有助于韩寒在赛车领域得到更好的发展。

(四)

在经过了一个赛季的磨合之后，斯巴鲁中国拉力车队与韩寒之间开始有了化学反应，车队的整体实力提升是明显的。在2011年11月举行的中国汽车拉力锦标赛广东佛冈站的比赛中，斯巴鲁拉力车队的李微和韩寒不负众望，在帮助车队拿下本站比赛车队冠军的同时也实现了分站大满贯，李微迎来职业生涯首个分站冠军，而韩寒也在时隔一年之后获得了职业生涯第二个拉力年度车手总冠军。

李微顺利地拿到了国内车手冠军，这也同时是他职业生涯第一个国内车手分站冠军。“拿到我的第一个分站冠军我想感谢的人太多了，”李微表示，“队友韩寒是我最想感谢的，我不希望这是最后一个。”

(五)

2012年对于斯巴鲁中国拉力车队来说是具有特殊意义的一年，凭借着整体的出色表现，斯巴鲁中国拉力车队最终夺得2012赛季国际组车队年度冠军，车手韩寒也成功卫冕年度车手冠军。这是斯巴鲁中国拉力车队首次在同一赛季囊括车队及车手总冠军。

从2005年到现在，斯巴鲁中国拉力车队用七年时间达到了中国汽车拉力锦标赛的最顶峰。七年磨一剑，斯巴鲁汽车传统底蕴在中国的赛场再次得到了最为伟大的绽放。从WRC到CRC，斯巴鲁的Symmetrical AWD（左右对称全时四轮驱动）技术和SUBARU Boxer（水平对置发动机）技术都是最为出色的汽车运动基因。

(六)

2013年11月24日，经过三天的激烈角逐，2013中国汽车拉力锦标赛（CRC）的收官之战在浙江武义圆满落幕。斯巴鲁中国拉力车队车手韩寒赢得中国车手年度冠军，车手李微获中国车手年度亚军。在年度成绩方面，斯巴鲁中国拉力车队夺得了厂商杯冠军、联合会杯冠军和国际组队赛冠军，谱写了中国汽车拉力锦标赛的最强音。

从11年开始的青年车手推广计划，也在这一年收到了成效，斯巴鲁青年拉力车队在这一年也收获颇丰，新秀车手孙超跻身收官之战的前八，同时也获得了车手年度第四名的优异成绩。本土作战的傅军飞虽然错过了冲击前八的机会，但凭借其稳定发挥还是收获了车手年度第八名的成绩。





31座森林星之旅

斯巴鲁全力支持环保事业

斯巴鲁作为一个具有强烈社会责任感的企业公民，一直积极关注和支持中国的自然生态保护事业。从2008年起即先后投入数百万元，通过设立“斯巴鲁生态保护基金”、举办“斯巴鲁环保之旅”等活动，对中国生态环境保护工作进行直接支持。而“31座森林星之旅”活动，则是斯巴鲁的又一力作。



斯巴鲁旗下车型行驶性能出色、空间宽大，非常适合长途旅行，堪称“远行专家”，能够给予使用者全新生活方式并使之感受其中的乐趣。为了将森林生态保护理念与客户的全新有车生活体验相结合，斯巴鲁依托此前与国家林业局下属中国野生动物保护协会共同建立的“斯巴鲁森林生态保护项目”打造了支持远行的平台并举办了“31座森林星之旅”活动。

帷幕拉开

2013年7月3日，斯巴鲁汽车（中国）有限公司在北京奥林匹克森林公园举办了“31座森林星之旅”启动仪式。包括国家林业局领导、斯巴鲁汽车（中国）有限公司领导、全国各大媒体人士以及特邀公益明星吴彤、吉克隽逸、杨宗纬、沙宝亮在内的百余人参加了本次活动。

此次启动仪式的举行标志着“31座森林星之旅”这一由斯巴鲁汽车（中国）有限公司依托“斯巴鲁森林生态保护项目”而举办的宣传森林生态保护理念的大型活动正式拉开帷幕。著名音乐人吴彤在现场还特别演唱了他专为斯巴鲁森林生态保护行动而创作的歌曲《31座森林》。

内容丰富

第一季活动于2013年7月到11月间，分别在北京、杭州、广州三站举办，每站活动都按阶段进行“选拔赛”、“明星秀”和“森林音乐会”三个以宣传生态保护理念为主线的内容。

在“选拔赛”中，获得参与资格的报名者在所属区域斯巴鲁专卖店的组织下，赴所在城市最近的自然保护区完成不同环保任务，同时上传活动记录照片到活动相关网站参与评比。“选拔赛”的胜出者则有

机会参加北京、杭州、广州任意一站的“森林音乐会”，而“选拔赛”成绩排名前30名的幸运者还可以与星之旅活动邀请的公益明星一起在每站的“明星秀”环节中联手完成驾驶、环保、运动等任务挑战，并有机会赢取公益大奖和斯巴鲁汽车一年使用权。

在“31座森林星之旅”的各个环节中，无论是能够进入自然保护区观赏珍稀动、植物的选拔赛，还是幕天席地，欣赏天籁之音的森林音乐会，以及可以与明星近距离接触并有机会赢得大奖的明星秀，对参与者来说都极富趣味并具有生态保护教育意义。

活动不但使各地消费者在全新有车生活体验模式的远行中，实现了与大自然的亲密接触，感受到了绿色森林带来的乐趣，更在全国范围内取得了广泛影响和圆满成功，同时也向公众宣传了森林生态保护理念。

第二季来袭

日前，斯巴鲁汽车（中国）有限公司借参展2014北京车展之机，启动了“31座森林星之旅”第二季。斯巴鲁的这一品牌标志性生态公益宣传活动将在今年带领更多中国消费者体验远行乐趣，感受森林生态保护责任。

第二季活动内容相比第一季将会更加丰富和精彩：斯巴鲁在全国各地选定了31个风景优美的自然保护区作为远行目的地，并将四川卧龙、青海可可西里、江苏大丰湿地、陕西佛坪作为四季精选目的地。目前，这一活动已经通过电话、网上和微信等方式接受报名，所有成功报名者都将有机会在斯巴鲁的带领下进行全国31站和春、夏、秋、冬四季精选站的远行。

斯巴鲁希望更多朋友能够加入这一活动，携手为实现中国绿色生态梦想而共同努力。



斯巴鲁 31 座森林自然保护区名录

- 01、北京松山国家级自然保护区
- 02、天津八仙山国家级自然保护区
- 03、河北塞罕坝国家级自然保护区
- 04、山西阳城蟒河猕猴国家级自然保护区
- 05、内蒙古自治区赛罕乌拉国家级自然保护区
- 06、辽宁绥中五花顶省级自然保护区
- 07、吉林松花江三湖国家级自然保护区
- 08、黑龙江牡丹峰国家级自然保护区
- 09、上海崇明东滩鸟类国家级自然保护区
- 10、江苏大丰麋鹿国家级自然保护区
- 11、浙江龙王山省级自然保护区
- 12、安徽万佛山省级自然保护区
- 13、福建永春牛姆林省级自然保护区
- 14、江西九连山国家级自然保护区
- 15、山东栖霞牙山省级自然保护区
- 16、河南伏牛山国家级自然保护区
- 17、湖北大崎山省级自然保护区
- 18、湖南八大公山国家级自然保护区
- 19、广东省云开山省级自然保护区
- 20、广西大明山国家级自然保护区
- 21、海南五指山国家级自然保护区
- 22、重庆缙云山国家级自然保护区
- 23、四川雪宝顶国家级自然保护区
- 24、贵州麻阳河国家级自然保护区
- 25、云南金光寺省级自然保护区
- 26、西藏色林错黑颈鹤国家级自然保护区
- 27、陕西汉中朱鹮国家级自然保护区
- 28、甘肃连城国家级自然保护区
- 29、青海格尔木胡杨林省级自然保护区
- 30、宁夏哈巴湖国家级自然保护区
- 31、新疆西天山国家级自然保护区



以环保为己任

记斯巴鲁森林人环保之旅

经济的高速发展，一定要以牺牲环境作为代价？伴随着雾霾天气和水污染等问题的日益严峻，从政府到地方，社会各界越来越把关注点聚焦在我们赖以生存的环境现状上。

当今世界，谁拥有排碳权，谁就拥有发展权，绿色地球、绿色生态关乎你我。2013年，斯巴鲁汽车（中国）有限公司与国家林业局下属中国野生动物保护协会联合发起“斯巴鲁森林生态保护项目”，该项目是目前唯一一个汽车企业和国家机关直属机构合作的项目，主要针对中国自然生态和森林保护，其内容包括：继续出资用于“斯巴鲁生态保护基金”的运作，并冠名捐助五个自然保护区的保护站，在全国31个自然保护区内冠名认养生态保护林，并向这些保护区捐赠资金和31辆Forester森林人。斯巴鲁作为企业公民通过这一公益环保行动对中国环保事业进行直接支持，而带领车主直接参与环保活动，也将为中国的自然环境保护工作及环保理念宣传发挥重要作用。与此同时，这一环保项目也使斯巴鲁成为中国第一家带领十万客户亲身做公益的企业。

作为有责任的企业公民，深圳汇成洋斯巴鲁一直勇当环保先锋。在更低排放的新一代森林人推出之后，汇成洋斯巴鲁响应斯巴鲁汽车（中国）有限公司的环保倡议，亮出“增绿”、“护蓝”旗帜，举办“我是森林人，我为自己代言”环保公益活动，重奖招募粤桂两省环保志士竞聘汇成洋斯巴鲁环保大使，率队探寻蓝天碧水青山，大力宣传垃圾分类等爱护环

境的知识，提倡车主朋友争做文明驾驶典范。

活动自2013年4月中旬推出后，得到两广地区数百名热心环保的森林人车主响应。车主及准车主们通过各种方式积极参与报名，精心准备应赛，经过海选、初评，甄选出多位表现突出的候选人。2013年6月，由斯巴鲁汽车（中国）有限公司董事·总经理饭田政已先生、汇成洋斯巴鲁总经理姜琛先生共同向获胜者授予了环保大使称号，同时颁发了出征旗帜。

斯巴鲁中国拉力车队冠军车手韩寒先生为此特意发来视频，对斯巴鲁汽车（中国）有限公司及汇成洋斯巴鲁的一系列环保活动表达了赞许，并再次表示了对支持环保事业的态度。

获胜者龙淼渊先生钟与钟秋梦女士郑重从斯巴鲁汽车（中国）有限公司总经理饭田政已先生手中接过“新一代森林人环保大使”的聘书和牌匾，说：“环保，利在当下，功在千秋，我们个人的能力是微薄的，但点滴力量就能汇成巨浪，我愿意和关爱环保的企业、伙伴们一起不懈努力，让我们的天更蓝，水更清，家更美。请与我同行，去寻觅身边的净土，传播环保理念、宣导环保知识、为粤桂两省的绿色崛起尽一份公民责任”。



让世界更美好

记汇成洋斯巴鲁“情系壹点心，爱暖福利院”活动

当你计划着去某个城市度假的时候，他计划着如何挪下床。当你在思考吃西餐还是吃海鲜的时候，他在思考孩子的下一顿，你的点滴爱心，会让这个世界更美好。

2014年1月10日，十二位森林人车友带着亲友、小孩相聚在汇成洋斯巴鲁宝安店“壹点心面包坊”制作爱心面包。师傅用心地教“学员”，当然“学员”也是非常认真地学习做面包，大家都希望用自己的一点心意给福利院带去温暖。车主张女士还自行购买了牛奶及零食带去给福利院小朋友分享。

到达福利院后，车友及小朋友都主动的给福利院小朋友派发面包及牛奶，看着小朋友津津有味的吃着自己做的面包大家洋溢着幸福的笑容。各车主都表示下次这样的活动还要继续参加，并带上自己的小孩一起做这样的公益活动，让小孩从小行善。

赠人玫瑰 手有余香

壹点心爱心派送公益活动第2季，同样吸引了12位森林人车友参与。4月25日早上10点，大家到达壹

点心面包房DIY面包，小朋友满怀兴致地学习如何做面包，希望将自己做好的面包给福利院的小朋友，带去一点爱心。我们的森林人车主也非常认真学习，并要求面点师留下配方好回家自制面包。还有可爱的车友表示：“只要有活动我们都参与，即便没有活动，如果需要帮忙，我也来面包坊帮忙做蛋糕！”

面包经过烘焙后，车友们纷纷动手将面包包装好，将满满的爱心装进面包袋送去福利院。在福利院我们看到了这些特殊儿童，虽然他们某一方面存在缺陷，但是对我们的到来还是很开心。他们跟车友互动、唱歌，吃面包，每个小朋友脸上洋溢着幸福的笑容。

孤残儿童是社会最弱小、最困难的群体，他们最需要呵护、最需要关爱。关注自闭症、特殊儿童，传递爱心，传递正能量，从您我做起，期待您的加入。斯巴鲁也由衷地感谢每一位关注残障爱心事业的朋友！



华南区经销商信息

省份	市别	公司全名	店铺名称	公司地址	广告投放电话
广东省	广州市	广州市意美汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车广州意美专卖	广州市番禺区洛浦街厦滘村迎宾路 111 号之一自编号 2 号楼	020-39378888
	广州市	广州市陈唱汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车广州陈唱专卖	广东省广州市白云大道南 1951-1961 号 广州嘉德汽车会 A 区 101-301	020-28278388
	广州市	广州市汇成洋汽车贸易有限公司	斯巴鲁汽车广州汇成洋天河专卖	广东省广州天河区黄埔大道西 668 号赛马场汽车城西 22 号	020-22223777
	广州市	广州市汇成洋汽车服务有限公司	斯巴鲁汽车广州汇成洋海珠专卖	广东省广州市海珠区科韵南路转新滘东路路口(赤沙变电站南)	020-34086088
	广州市	广州市意都汽车贸易有限公司	斯巴鲁汽车广州意都专卖	广东省广州市花都区狮岭镇花都大道中 298-5	020-36962288
	东莞市	东莞意美汽车服务有限公司	斯巴鲁汽车东莞意美专卖	广东省东莞市南城区莞太路石鼓路段(石鼓公交站旁)	0769-85051622
	东莞市	东莞意美汽车服务有限公司虎门分公司	斯巴鲁汽车东莞意美虎门专卖	广东省东莞市虎门镇龙眼社区港龙铺位 77-80 号	0769-89951000
	东莞市	东莞市美兴汽车有限公司	斯巴鲁汽车东莞美兴专卖	广东省东莞市寮步镇莞樟路国际汽车城 10 号 C-03-02	0769-83228555
	东莞市	东莞市美兴汽车有限公司塘厦分公司	斯巴鲁汽车东莞美兴塘厦专卖	东莞市塘厦镇塘厦大道北 216 号(东深一路林村段)	0769-82191122
	佛山市	佛山市中运斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车佛山中运专卖	广东省佛山市禅城区佛山大道中 83 号 佛山国际车城北一座 1-4 号	0757-82663133
	佛山市	广东合诚集团有限公司	斯巴鲁汽车顺德合诚专卖	广东省佛山市顺德区大良广珠公路新松路段	0757-22383109
	佛山市	佛山市聚峰汽车贸易有限公司	斯巴鲁汽车南海聚峰专卖	广东省佛山市南海区桂城海八路之南商辅(桂城海八路邮局旁)	0757-86251555
	江门市	江门市中运汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车江门中运专卖	广东省江门市蓬江区建设三路 54 号	0750-3213322
	肇庆市	肇庆市中运汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车肇庆中运专卖	肇庆市端州区肇庆大道 321 国道南侧前村路口	0758-2703555
	深圳市	深圳市汇成洋投资发展有限公司	斯巴鲁汽车深圳汇成洋专卖	广东省深圳市罗湖区红岭北路 3002 号梅园仓库 9 号楼	400-8866-486
	深圳市	深圳市汇成洋投资发展有限公司南山汽车销售服务中心	斯巴鲁汽车深圳汇成洋(南山店)专卖	广东省深圳市南山区月亮湾大道嘉进隆汽车广场 B1 号	400-8866-486
	深圳市	深圳市汇成洋投资发展有限公司清水河汽车销售服务中心	斯巴鲁汽车深圳汇成洋(清水河)专卖	广东省深圳市罗湖区清水河一路与三路交汇处深业车城 B1 展馆	400-8866-486
	深圳市	深圳市汇成洋投资发展有限公司龙岗分公司	斯巴鲁汽车深圳汇成洋(龙岗店)专卖	深圳市龙岗区中心城黄阁北路天安龙岗数码城 3 栋首层 B101	400-8866-486
	深圳市	深圳市汇成洋实业发展有限公司	斯巴鲁汽车深圳汇成洋宝安专卖店	广东省深圳市宝安区西乡街道 107 国道三围路口汇成洋大厦	400-8866-486
	中山市	中山市汇成洋汽车贸易有限公司	斯巴鲁汽车中山汇成洋专卖	广东省中山市火炬开发区张家边陵岗路段(交警扣车场对面)	400-8866-486
珠海市	珠海斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车珠海专卖	珠海市冲检查站外 105 国道沥溪段珠海国际汽车城华宇路 125 号	0756-8598128 0756-8598299	
惠州市	惠州市意达汽车贸易有限公司	斯巴鲁汽车惠州意达专卖	广东省惠州市惠城区惠博大道金山汽车城内	0752-5869111	
韶关市	韶关市意达汽车贸易有限公司	斯巴鲁汽车韶关意达专卖	广东省韶关市浈江区韶南大道八公里新村汽车交易市场内	0751-8201988	
清远市	清远市斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车清远专卖	广东省清远市 107 国道新城东 B41 号区(远光电缆对面)	0763-6899668	
汕头市	汕头市恒海汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车汕头恒海专卖	广东省汕头市龙湖区长江路 30A 地块即长江路北侧	0754-86341999	
湛江市	湛江市冠兴汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车湛江冠兴专卖	广东省湛江市赤坎区海田(双港路)15 号之二	0759-3237777	

省份	市别	公司全名	店铺名称	公司地址	广告投放电话	
广西省	南宁市	广西百事成汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车南宁百事成专卖	广西省南宁市白沙大道 106 号(普罗旺斯楼盘斜对面)	0771-4882331	
	南宁市	南宁意之成汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车南宁意之成专卖	广西省南宁市白沙大道 76-9 号	0771-4806000	
	桂林市	桂林东成汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车桂林东成专卖	广西桂林市秀峰区两江机场路巾山路口往西 100 米(原老收费站)	0773-3885599	
	柳州市	柳州市美博汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车柳州美博专卖	广西省柳州市柳南区汇轮路 9 号(广西汽车贸易园内)	0772-2058188	
湖南省	长沙市	长沙美华斯巴鲁汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车长沙美华专卖	湖南省长沙市雨花区黄谷路景环小区对面	0731-89920111	
	衡阳市	衡阳美华斯巴鲁汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车衡阳美华专卖	湖南省衡阳市蒸湘区杨柳汽车城二期	0734-8599888	
海南省	海口市	海南皇冠实业有限公司	斯巴鲁汽车海口皇冠专卖	海南省海口市秀英区丘海大道 102-3 号	0898-66891485	
云南省	昆明市	云南经华汽车服务有限公司	斯巴鲁汽车昆明经华专卖	云南省昆明官渡区经济技术开发区国际汽车城	0871-68070486	
	昆明市	云南华东汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车昆明华东专卖	云南省昆明市金泉汽车广场南 3 号门	0871-65014522	
	大理市	大理宏星华东汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车大理宏星华东专卖	云南省大理市下关开发区苍山东路 454 号(育才中学正对面)	0872-2299486 4000880486	
	文山市	云南华东汽车销售有限公司文山分公司	斯巴鲁汽车文山华东专卖	云南省文山州亚太汽车城	0876-8880486 4000880486	
	红河市	云南华东汽车销售有限公司红河分公司	斯巴鲁汽车红河华东专卖	云南省红河州蒙自县天马路红河交警支队对面	0873-3792007 4000880486	
	玉溪市	玉溪市中国翼斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车玉溪中国翼专卖	玉溪市太极路延长线二手车交易市场斯巴鲁 4S 店	0877-8896661	
	西双版纳	西双版纳中国翼斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车西双版纳中国翼专卖	西双版纳傣族自治州景洪市曼弄枫集贸市场综合楼 7 栋一层 4-13 号	0691-2201290	
	普洱市	玉溪市中国翼斯巴鲁汽车销售有限公司普洱分公司	斯巴鲁汽车普洱中国翼专卖	普洱市思茅区北郊磨思路北连接线	0879-2836281	
	四川省	成都市	四川宏羽新迪汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车成都港宏专卖	四川省成都市火车南站西路 1719 号	028-85196633
		成都市	四川宏宇汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车成都宏宇专卖	成都市成华区东三环外侧龙潭工业园晨明轿车大世界内	028-84215222
绵阳市		绵阳港宏斯巴鲁汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车绵阳港宏专卖	绵阳市经开区绵州大道中段 6 号(同立汽车城内)	0816-6393366	
自贡市		自贡中国翼斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车自贡中国翼专卖	四川省自贡市贡井区筱溪街 1 号	0813-8775888	
德阳市		德阳宏羽汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车德阳宏羽专卖	德阳市嘉陵江东路 22 号(庐山南路三段东汽香港医院附近)	0838-3016111	
重庆市		重庆市	重庆精诚斯巴鲁汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车重庆精诚专卖	重庆市巴南区渝南大道 21 号	023-86999000
	重庆市	重庆精诚斯巴鲁汽车销售服务有限公司万州分公司	斯巴鲁汽车万州专卖	重庆市万州区沙龙路 3 段 218 号	023-85723555	
	重庆市	重庆中国翼斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车重庆中国翼专卖	重庆市北部新区高新园经开大道 15 号	023-88720066	
贵州省	遵义市	遵义中国翼斯巴鲁汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车遵义中国翼专卖	遵义市遵南大道黔北国际汽车博览中心	0852-7354000 0852-7374000	
	贵阳市	贵州斯巴鲁汽车销售服务有限公司	斯巴鲁汽车贵州专卖	贵阳市花溪大道灯笼坡 2 号	0851-3712333	
西藏	拉萨市	拉萨中国翼汽车销售有限公司	斯巴鲁汽车拉萨中国翼专卖	西藏拉萨经济技术开发区博达路 11 号(拉贡路中铁大桥东北侧)	0891-6808708	

QUESTIONNAIRE

调查问卷

感谢您对斯巴鲁汽车的关注! 为了让我们更好地为您服务, 请填写下面的调查问卷并邮寄至: **深圳市宝安区西乡街道广深路西乡段380号**, 您将有机会受邀参加斯巴鲁汽车试驾活动, 或者获赠精美礼品。

1. 您是否知道斯巴鲁汽车? _____

2. 您从何处了解到斯巴鲁品牌?

- A、朋友介绍 B、杂志 C、报纸 D、网络 E、电视 F、广播
G、其它 _____

3. 您对斯巴鲁的哪些方面印象深刻?

- A、水平对置发动机 B、全时四轮驱动 C、运动性能出色 D、外观亮丽
E、世界和中国拉力赛成绩斐然 F、热心环保公益事业

4. 您重视汽车的哪些方面?

- A、动力 B、操控 C、外观 D、内饰 E、舒适 F、安全
G、油耗 H、价格 I、保养成本 J、售后服务 K、配置
L、其它 _____

5. 斯巴鲁在华销售的几款车型中, 您对哪款最感兴趣?

- A、翼豹 B、森林人 C、傲虎 D、力狮 E、XV
F、驰鹏 G、BRZ

6. 您的购车计划是:

- A、正在选购 B、1年内购车 C、2-3年内购车 D、近期无购车计划

7. 您的购车预算是: _____

个人资料:

- 性别: A、男 B、女
年龄段: A、18-30岁 B、31-40岁 C、41-50岁 D、50岁以上
学历: A、高中 B、大学专科 C、大学本科 D、硕士研究生
E、其它 _____
职业: A、公务员 B、公司职员 C、事业单位 D、中层管理者
E、高层管理者 F、自由职业者 G、其它 _____

十年

总出品 斯巴鲁汽车(中国)有限公司广州分公司
总编辑 山田辉男、姜琛
顾问 陈建科、安文庆、董超、李胜波、沈俊杰
陈景红、李平、贺蓉、房慧静
执行主编 姜琛
执行副主编 伍芳华、章懿哲

SUBARU
Confidence in Motion

汇成洋

汇成洋

专业车志

编辑 张伯恺、陆曼、任子仲、彭勇彬
视觉总监 尹博威
摄影 邓炜斌、杨旸、李建华
设计 刘俊杰



PASSION WITHIN.



PROGRESSIVE EQUIPMENT®
CUSCO

SAFETY21 WINMAX

中国总代理 深圳市汇利星汽车服务有限公司 地址: 广东省深圳市宝安区西乡街道107国道三围路口汇成洋大厦五楼 邮编: 518216
电话: 0755-27448430 27695378 传真: 0755-27695323 http://www.cusco.net.cn 新浪微博: @CUSCO中国



SUBARU

RALLY TEAM CHINA
斯巴鲁中国拉力车队

风未吹 旗未动 路在呼啸



SUBARU

Confidence in Motion



微信公众账号