



谋篇布局出新意 行稳致远求发展

——许昌鸿通东南4S店销售总监徐晓飞谈品牌发展

□ 本报记者 侯力强

“已经有20多年品牌历史的东南汽车坚持造车,与时俱进,在2019年实现了快速发展。”近日,谈及2019年的品牌发展,许昌鸿通东南4S店销售总监徐晓飞对记者说。

在许昌,东南汽车拥有大量粉丝,他们对东南汽车的品质和许昌鸿通东南4S店的认可度很高。2019年,东南汽车谋篇布局出新意,行稳致远求发展,成为汽车行业的网红品牌。

打造社交平台,增强品牌实力

徐晓飞认为,创新是发展的源泉和不竭动力。2019年,总投资约1.5亿元人民币的东南汽车新研发基地投入使用,进一步增强了东南汽车在造型设计和整车试验方面的能力,形成了“造型一设计一仿真分析一试验”流程化的产品自主研发体系,打通了整个研发的壁垒,增强了东南汽车在整车动力性、经济性、发动机性能、动力电池包性能等方面的测试能力。

徐晓飞说,东南汽车一直有着深耕服务的“初心”。面对数百万用户,除了一直践行在创立初期就提出的“五心服务”理念外,近几年进一步提升了服务标准和服务效率,扩大了服务覆盖面。同时,东南汽车以“对用户如家人,想家人之所想,急家人之所急,竭诚服务”为指导思想,打造了车友圈社交平台——乐赢天使,提供丰富多彩的线上线下服务和活动内容。目前,乐赢天使的活跃用户稳定在50万以上。

以赛事为基点,增强品牌影响力

“针对产品特性,参与众多行业赛事也折射出东南汽车对品牌营销的深刻洞察,使大量消费者成为东南汽车的粉丝。”徐晓飞说。

据徐晓飞介绍,2019年9月上市的东南DX5在近日举行的中国量产车大赛(CCPC)中表现卓越。无论是克拉玛依的高温炙热还是云贵高原的高海拔、牙克石的极寒,都无法阻止东南DX5在赛道上驰骋。东南DX5共计斩获17项冠军,再次续写东南汽车在CCPC赛事历史上的王者传奇。

在许昌报业传媒集团举办的多届车展中,东南汽车也曾聘请专业车手进行汽车漂移表演,使众多车友对东南汽车的运动品质刮目相看。

以技术为驱动,加速实施出海战略

徐晓飞自豪地说,东南汽车凭借在国内24年精耕细作积攒下来的品牌和用户口碑,以及销售和售后的全方位发力,在海外迅速打开了局面。在中南美洲的厄瓜多尔、哥伦比亚、秘鲁、智利、哥斯达黎加、玻利维亚和东南亚的缅甸等国家建立了比较完善的销售网络和售后服务体系。在缅甸市场,东南汽车自2018年年底启动SKD(半散件)出口模式,由当地的合作伙伴建厂组装,产销量持续提升,已累计出口SKD(半散件)超1000台套,出口量位居中国品牌第一名,成为在汽车行业积极融入“一带一路”建设的典型。

“未来属于先行者,要突破自身的界限,就要突破自己的认知,东南汽车从‘扎根海西’到‘融汇国际’,正在释放无限的潜能。面对未来,东南汽车将着力增强品牌的核心竞争力,为民族汽车工业发展和地方经济建设作出更大贡献。”谈及今后的发展,徐晓飞充满信心。

产品向上,品牌向上

——北汽新能源许昌华威4S店总经理徐占超谈品牌发展

□ 本报记者 侯力强

1月8日,北汽蓝谷发布了最新的产销快报:北汽蓝谷旗下子公司北汽新能源2019年累计销售纯电动乘用车150601辆。依据这一数字,北汽新能源连续第七年位居中国纯电动汽车销量第一基本已无悬念。

“从10年前率先进入新能源汽车‘换道超车’的全新赛道,到10年后不断增厚技术储备,北汽新能源用实干换回了可观的市场份额,并助力中国新能源汽车产业发展实现了质的飞跃。”近日,谈及2019年的车市,北汽新能源许昌华威4S店总经理徐占超非常兴奋。

高质量发展成效初显

据徐占超介绍,由于补贴退坡,2019年,国内新能源汽车市场形势异常严峻,即使在大环境下,北汽新能源的经营工作依然不无亮点。拥有更高续航里程的北汽新能源EU5,一经推出即热销,成为2019年新能源汽车市场上的又一款“神车”。2019年前三季度,北汽新能源EU系列高品质车型累计销量达到8.29万辆,同比增长393.9%,连续6个月成为国内新能源汽车单品销量冠军。

徐占超说,早在2019年初,北汽新能源就提出了“产品向上、品牌向上”的高质量、可持续发展战略,更加注重经营质量的提升。通过及时有效的产品结构优化,该公司A级以上车型销量占比已经超过80%,单车平均售价超过12万元,盈利能力显著提升。

核心竞争力不断增强

随着新能源汽车合资股比的放开,外资、传统车企、造车新势力等逐鹿中原,汽车行业走到了变局的关键节点。在徐占超看来,市场深度调整的趋势不可逆转,要想成功穿越当前的风暴,就要回归新能源汽车产品本身。

徐占超说,2019年,北汽新能源持续深化“双轮驱动”战略,将电动化与智能网联化深度融合,从牵头组建国家新能源汽车技术创新中心,到“达尔文系统”技术品牌的发布,再到行业领先的新能源试验中心投入使用,北汽新能源在技术升级的道路上稳健而坚定地前行。

徐占超认为,北汽新能源已经意识到,要实现新能源汽车产业的可持续发展,必须在动力电池等关键技术领域取得重大突破。在此背景下,北汽新能源与宁德时代、SK等开展深度合作,增加在动力电池领域的投入,共谋核心技术突破。北汽新能源还与戴姆勒、华为、麦格纳等全球知名企业深度合作,不断增强自身在智能网联、智能制造等方面的核心竞争力。2019年5月,北汽新能源国家车联网队在“第三届世界智能驾驶挑战赛”上取得优异成绩,展示了在智能网联方面的强大实力。

此外,北汽新能源还通过商业模式创新,不断开源。2019年,北汽新能源率先推广换电模式,已累计建成换电站160座,投放换电车辆1.6万辆,规模居于全球首位。北汽新能源还通过“擎天柱计划”的实施,加速在能源管理与服务领域的布局,促进新能源汽车与可再生能源的融合发展。北汽新能源还与滴滴出行旗下的小桔车服成立了合资公司,共同开拓网约车市场,并使之成为重要的业绩增长点。

动感与时尚感。

新宝骏RC-6搭载的12.3英寸全液晶仪表盘和12.3英寸中控屏连在一起,显得时尚而大气;全系标配新宝骏手机车联网,带来“手机即车机”的智能网联体验,让手机成为24小时的随身车联网,可让手机变身车钥匙进行远程授权解锁,非常方便。

新宝骏RC-6配备了77GHz长程毫米波雷达和多功能高清摄像头,雷达的探测距离达160m,高清摄像头的监测角度达90°,侧方停车和倒车入库都很轻松。新宝骏RC-6还搭载了ADAS L2级智能驾驶辅助系统,包括0-130km/h全速域自适应巡航系统、ICA高速智能领航系统、BCA弯道巡航辅助系统、LKA车道保持辅助系统和LDW车道偏离预警系统等,让行车更安全。

动力方面,新宝骏RC-6搭载1.5T涡轮增压发动机,分别匹配6MT变速箱和CVT变速箱,最大功率为108kW,最大扭矩为250N·m,动力强劲,换挡平顺,无顿挫感。

新宝骏许昌天勤体验中心

新春购车季等你来参与



新宝骏许昌天勤体验中心展示的新宝骏RC-6

□ 本报记者 朱占华 文/图

近日,记者从新宝骏许昌天勤体验中心获悉,该店推出的新春购车季优惠幅度很大,其中,购买新宝骏RC-6可享12期、18期或24期零利率,最长可分期5年,最高可享5000元置换补贴,加上8.48万至12.38万元的亲民售价,机会相当难得。

据新宝骏许昌天勤体验中心总经理张广介绍,新宝骏RC-6是新宝骏品牌的首款轿车,基于宝骏“R”架构平台打造,外观时尚,动力强劲,拥有许多智能科技配置。新宝骏RC-6是全球首款搭载HUAWEI HiCar智慧互联系统的量产汽车,联合华为、博泰、爱奇艺、喜马拉雅、苏宁、携程、美团、百度云、酷我等共同打造了新宝骏“移动智能空间”,上市以来特别受年轻消费者欢迎。

新宝骏RC-6的外观、内饰采用“星际几何”设计理念打造,溜背式的轿跑SUV造型设计、前脸大尺寸的盾形进气格栅、扁平形大灯等设计让整车充满运

许昌正通一汽马自达4S店

推出“一马带你迎新春”活动

□ 本报记者 朱占华 文/图

近日,记者从许昌正通一汽马自达4S店获悉,为了喜迎新春,并让年轻消费者轻松购车,该店推出了“一马带你迎新春”活动,购全新阿特兹和全新CX-4可免费享5年10桶全合成机油、最高8000元置换补贴、50%首付24期免息等优惠政策。

刚上市的全新CX-4采用马自达新一代魂动设计语言和创制蓝天车辆构造技术,朝更低、更宽的方向进化,且更为精致、立体,在追求豪华跑车般高级、优雅的同时,蓄势待发的动感也得到强化。其中,14.88万元起售的全新CX-4 2.0L车型专为追求驾驶便利、处于人生起步阶段的年轻客户打造,而全新CX-4 2.5L 2WD蓝天驾趣版,则是为对动力要求较高、追求轻快驾驶感的驾趣型消费人群准备的。

全新CX-4的内饰采用全新上下双色调设计,视觉质感和乘坐舒适度大幅提升。除了外观、内饰有大幅度的变化外,全新CX-4还对车身、底盘、悬架等进行了重大升级。配置方面,全新CX-4搭载了矩阵式ALH自适应LED大灯,配备了同级车型中罕见的BOSE音响,i-ACTIVSENSE智能安全系统也实现再进化,并新增360°全景视频监控、AEB行人监测、集成智能网联的全新MZDCONNECT马自达悦联系统以及全新8英寸中控显示屏等,为行车提供更加完善的保障和更好的娱乐体验,精准“治愈”SUV用户“吵、糙、配置低”的三大痛点,带来超越同级车型的质感与科技享受。

驾乘体验方面,全新CX-4在保证高通过性的基础上更稳定、更轻快、更舒适。凭借近20%零部件变更,刚性得到强化的新车身、振动更平顺传递的新底盘悬架系统、舒适不疲惫的全新人体工程学座椅、振动传递得到优化的19英寸轮胎和GVC PLUS加速度矢量控制系统升级,全新CX-4的稳定性、滤震性和乘坐舒适性都得到了增强。马自达最新噪声抑制技术的采用,带来越级的静谧空间。近200mm同级领先的离地间隙和马自达i-ACTIV AWD智能四驱系统,是全新CX-4出色通过性的坚实保障。



许昌正通一汽马自达4S店展示的全新CX-4

“乐中国年,享中国WEY”

WEY品牌冬季服务节火热启动

□ 本报记者 任萌 文/图

昨日,记者从许昌腾进WEY 4S店了解到,即日起至2月15日,中国豪华SUV品牌WEY冬季服务节火热启动,以“乐中国年,享中国WEY”为主题,推出“过年有WEY·安全到家”“过年有WEY·安心暖家”“过年有WEY·福气进家”等暖心服务,包括18项免费检测、免费补满油液、免费质保到期前检测、免费洗车服务等,助力车主在春节期间无忧出行。

“过年有WEY·安全到家”围绕车主用车安全,为进站车辆提供多项专享检测服务。其中,WEY品牌车主可享受18项免费检测,油液(制动油、玻璃水、防冻液)不足车辆免费补满,含动力系统、传动系统、发动机、底盘、车身、悬挂系统、操控系统、电力系统在内的8大系统质保到期前免费检测,为车主假期安全出行保驾护航。

考虑到春节期间的用车环境,“过年有WEY·安心暖家”将高效便捷的售后服务惠及更多用户。针对距离较远或服务店不便客户,服务商将提前与车主预

约,集中进行上门服务,提供免费检测或维修保养服务,还有绿色通道可供预约,延时服务可最晚预约至22时。WEY品牌还提供单程100公里免费救援服务,让车主出行更安心。

“过年有WEY·福气进家”提供包括节日祝福礼、清洁焕新礼在内的多项礼遇。1月22日前,车主只需登录App注册成为全民经纪人,生成服务节海报转发微信朋友圈,即可赢取WEY新春礼盒一份,还可享受一次免费洗车服务,解决春节期间洗车贵、洗车难问题,并针对小划痕提供免费修复,让车主尽享WEY品牌的贴心尊崇服务。

2019年11月20日,WEY品牌发布了首个用户品牌行动——“双超质保”服务升级计划,将全系燃油车型整车质保由原来的3年10万公里延长为5年15万公里;对燃油车型的首任车主,无论是新车主,还是已购车的老车主,都提供发动机、变速器终身免费保修。“双超质保”服务升级计划不仅代表着WEY品牌对产品质量的绝对自信,而且彰显了WEY品牌挑战标杆、确立豪华品牌服务新标准的决心。

新能源汽车技术和自动驾驶技术的快速发展,大家根本不必担心2020年以及未来的新能源车市会前景黯淡。

最后,新能源车市的明朗前景有最新的数据作为支撑。近日,公安部发布的统计数据表明,截至2019年年底,全国新能源汽车保有量达381万辆,占汽车总量的1.46%,与2018年年底相比,增加了120万辆,增长46.05%。其中,纯电动汽车保有量为310万辆,占新能源汽车总量的81.19%。新能源汽车增量连续两年超过100万辆,呈快速增长趋势。2020年,新能源车市光明在前。



□ 任萌

从2019年7月起,我国新能源汽车销量连续5个月下滑,其中,2019年11月的产销量分别为11万辆和9.5万辆,同比分别下降36.9%和43.7%,为2020年新能源汽车行业的发展蒙上了阴影。

在笔者看来,虽然新能源汽车补贴退坡并将在2020年年底完全取消,但2020年的新能源汽车市场表现仍会比较活跃。

首先,在过去的几年里,新能源汽车已经成为国家战略,各大车企也加大了对新能源汽车的投入力度,不断推出新车型。

其次,过去几年的新能源汽车市场是跨越式发展的,尤其是2019年。在2019年,各家车企的新能源汽车续航里程出现了大幅增长,综合续航里程达

2020年

新能源车市光明在前

500公里的新车已经触手可及,部分新车甚至将续航里程推向了600公里。在智能化技术领域,L2级别的辅助驾驶技术正逐渐扩大应用规模,新能源汽车有望以更亲民的价格进入市场,包括造车新势力在内的不少车企都提出了要在2020年实现L3或L4级别自动驾驶技术落地的目标。自动驾驶技术的迅速提升将成为吸引消费者购买新能源汽车的重要原因之一。

按照相关规划,2025年我国新能源汽车的销量占比将达到总量的25%,届时新能源汽车市场会出现更明显增

长。2019年12月,一纸征求意见稿再度让新能源汽车备受关注。在《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》(征求意见稿)开始部分,工信部明确提出:“当前,全球新一轮科技革命和产业变革蓬勃兴起,汽车与能源、交通、信息通信等领域加速融合,推动汽车产品形态、交通出行模式、能源消费结构和社会运行方式发生深刻变革,新能源汽车产业面临前所未有的发展机遇。为推动新能源汽车产业高质量发展,加快建设汽车强国,制定本规划。”

根据国家政策的大力支持,加上新能