

上柴股份农机市场销量同比翻两番

奋战一线，走到田间地头去

首席记者 阮希琼
本报通讯员 刘宾

正值秋收的季节，大江南北的田野间，农民操控着各类农机昼夜忙碌。一群特殊的身影活跃在其中，他们是上柴股份的服务人员。

为了保障农机服务，多名上柴服务人员放弃休假，以确保大量配套秋收农机的上柴发动机高效运行，助力秋收平稳推进。

在这个收获的季节，上柴动力也传来了喜讯。今年10月，上柴在农机细分市场实现1196台的销量，同比增长4.6倍。1-10月，上柴农机累计销量达到了8726台，同比增长155%，增幅进一步放大。

精耕细作“自留地”

在上柴的规划中，除了要为上汽客户服务，努力成为上汽商用车板块的动力基地，耕耘好“责任田”外，还要在新的业务领域积极探索，进一步开发“自留地”，以拖拉机、收割机为主要产品的农机市场便是其中之一。

但耕耘好这份“自留地”不容易。

“一个月要跑十几家主机厂，不是见客户，就是在见客户的路上。”上柴的一



名营销老将董金标回忆起刚做农机市场的那段日子，颇为感慨，他十分珍惜每一次与客户的会面与交谈，这能让“嗅觉敏锐”的他判断出哪里能开花结果。

不仅要服务客户，还要与农民交朋友。“和农民伯伯多聊聊能收获很多，能知道市场到底需要怎样的产品。”营销总监王超说，他习惯带领着上柴农机营销团队来到乡村田野间，倾听一线的声音。

“做好农机市场既要勤劳，又要精细化。从主机厂产品意向书到样机标定、从市场推广到售后保障服务、从持续改进到配件供给等环节缺一不可。”上柴相关负责人说，“虽然难，但我们确实有了收获。今年前10个月同比增长幅度超过150%，这还是建立在过去几

年连续实现年均40%以上高增长的基础上取得的，我们抓住了机会。”

产品升级，上柴“三兄弟”恰逢其时

当然，支撑起这份“自留地”市场的，不仅是优质的服务，更是产品的升级。

纵观整个国内农机市场，从2005年开始进入机械化快速增长期，经过10年快速发展，2015年达到年销售96846台的历史高点，市场趋于饱和。这也是农机市场升级换代的调整期，大功率、高可靠性、优良服务等成为农用动力迫不及待的新要求、新趋势。

在会面前，上柴果断布局，集中研发、应用、市场等各种资源，率先和农机头部企业建立配套关系，主

打大功率收割机、拖拉机市场。通过三年时间的努力，上柴形成了H、D、E系列“三兄弟”联袂出击的态势，与数十家农机企业密切合作。2019年，公司又从管理机制上调动农机团队的积极性，并授予该团队“总经理贡献奖”，鼓励他们乘势而上，再创佳绩。

今年以来，上柴“三兄弟”的产品力进一步凸显。在“三兄弟”中，名气最响的D系列是农机领域的“动力明星”，广泛应用于大中型农机设备，可靠性高、口碑佳；“大块头”E系列是重型农机设备的理想选择，力气大、技术新是它的标签；主打118-147kW的H系列是中小型农机的理想“心脏”，个头虽小，但爆发力强、皮实耐用，并根据农机应用场景进行了多项优化，前途不可限量。

“田家少闲月。在接下来的日子里，上柴动力将时刻准备，为农机领域提供一如既往的动力支持。”上柴农机团队相关负责人说。前不久，在2020第八届中国农机高端论坛期间，上柴捧回“金禾奖”“杰出服务团队”“优秀供应商”等多项重要荣誉。

一份耕耘一份收获，上柴的“自留地”正绽放出迷人的希望之花。

宝骏E100、E200荣登中国新能源汽车A00级市场满意度指数榜首

近日，中国质量协会发布了“2020年中国新能源汽车行业用户满意度指数（NEV-CACSI）”测评结果。上汽通用五菱旗下的宝骏E100、E200两款车型，以78分的优异成绩在A00级新能源汽车用户满意度中排名第一。

近年来，随着城市化进程、消费升级的节奏加快，人们面临的城市交通拥堵、停车难、代步出行成本高等问题愈发明显。为此，人们急需一辆全面

(王静)

CTCC圆满收官，张臻东卫冕车手杯年度总冠军



见习记者 周小迪

11月1日，2020 CTCC中国汽车场地职业联赛的收官之战在江苏万驰国际赛车场激情上演。上汽大众333车队发挥稳健，经过两个回合的激烈争夺，张臻东在关键时刻不负众望，一举夺得2020 CTCC车手杯年度总冠军，成为当之无愧的“四冠王”！

“从2010年‘青训’开始，我加入了上汽大众333车队，到现在已经有10年的时间。能在这个特殊的年份收获自己的第四

个年度冠军，对我来说意义非常大。当然，这份荣誉的获得也离不开整个车队成员齐心协力的支持，队友们给了我非常多的帮助。”赛后，张臻东说。

决定年度总冠军归属的第二回合正赛非常具有戏剧性，积分榜上暂列前三位的车手均有拿年度冠军头衔。在经历了对手发车失误、安全车领跑和队友赛车出现故障等一系列状况后，张臻东最终摘得超级杯车手年度总冠军。至此，跌宕起伏的2020 CTCC中国汽车场地职业联赛落下帷幕。

2020汽车产业数字化论坛落幕

首席记者 李修惠

近日，由彩虹无线（北京）新技术有限公司发起的“2020汽车产业数字化论坛”在浙江省长兴县召开。此次论坛以“智慧升级，数驱创新”为主题，聚集汽车行业企业，与政府官员和学者开展对话，探讨中国智能汽车产业数字化进程和经验，以期形成建设性的共识。

彩虹无线是一家前装车联网大数据服务运营

商，曾获得上汽集团5000万元的战略投资，与上汽在数据采集系统方面达成合作。

论坛上，备受关注的是彩虹无线与长兴金控举行的签约仪式，正式公布彩虹无线获得由长兴金控领投，老股东跟投的1.5亿元C轮融资。彩虹无线凭借多年来在汽车数字化领域专注深耕的经验和成果，与长兴当地的汽车产业集群化优势必将形成互补，实现协同共赢。



方位服务。”南京依维柯相关负责人介绍。

此外，在改装领域，依维柯专业底盘凭借无可匹敌的改装优势，赢得了广大用户的青睐，“选房车先选好底

盘，好底盘首选依维柯”也早已成为行业共识。在10月举办的北京房车博览会上，依维柯房车更是独领风骚，掀起了销售热潮，成交数超过140辆。(维宣)

南京依维柯实现销量“七连涨”

“硬核实力”造就口碑、订单双丰收

“我开依维柯差不多有20年了，今年4月新买的这辆欧胜已经是我开的第三辆依维柯了，都是在同一家4S店买的。”西安用户张少进对南京依维柯周全、贴心的服务赞不绝口，“我去店里选车、购车、做保养的时候，对依维柯服务最深的感受就是热情、周到、精细。车辆轮胎、线路、油路每次都得到了全方位的检查和维护，我真的很满意。”

迈入10月，南京依维柯销售势头强盛，实现口碑订单双丰收。据了解，南京依维柯10月销量同比增长

13.3%，实现强势七连涨。其中，依维柯新得意同比增长18.9%，依维柯欧胜同比增长8.7%。

南京依维柯之所以屡创销售佳绩，除了离不开硬核产品力外，持续强化服务质量，提升用户体验感也是其重要的制胜法宝。“近几年里，南京依维柯以用户为中心，率先在行业内推出‘温馨360’服务体系，经过不断地发展和完善，现已覆盖全国31个省市、自治区、直辖市的367家授权服务商网点和大约300辆服务动车，为消费者提供快速、高效的360度全