

大众品牌新能源车进军 CBD

推出全新代理制营销模式

日前，为迎接公司即将上市的纯电动车产品 ID.4 X，加持全新代理商模式，上汽大众大众品牌在祖国改革开放的创新高地——深圳，向来自全国 29 个新能源汽车重点发展城市的 110 位投资人推介全新网络渠道销售形态“大众品牌新能源车城市展厅”。

在同期举办的 ID.4 X 核心经销商体验日活动中，大众品牌也向全国首批 ID.4 X 代理商、97 个城市的 200 余家经销商投资人和总经理介绍了专为 ID. 系列车型全新定制的代理制营销模式。

新大众、新产品、新零售的到来对上汽大众现有的线下销售渠道提出更高要求。对于全新的 ID. 系列产品，公司计划增加新的销售业态进行推广，填补中心城区客户触点，并营造更温馨的购车体验环境，这迫切需要对营销渠道进行升级和创新。

推介会介绍了 ID.Store 项目选址要点和设计理念：目标选择繁华商圈落位，以年轻、效率和时尚为理念，借助通透外立面入口设计和简



约内部空间体验，并辅以全新服务流程，为客户提供便捷、温馨的展厅体验。推介会还就 ID.Store 城市筛选策略、城市租金矩阵、项目申报流程等做了详细的解读。

城市展厅将提供大众品牌全新的物理触点，实现品牌推广、产品展示、集客销售等功能。推介会激励与会投资人谋势而动，抢占先机，快速推进新能源车城市展厅在繁华商圈落位开业，让产品更加贴近潜在客户群体，助力全新上市的 ID.4 X 车型推广与销售。

面向未来，上汽大众将采取多元化销售方式，在 4S 店渠道形态基础上，创新探索代理制销售模式。在同日举行的 ID.4 X 核心经销商体验日活动中，公司介绍了专为 ID 系列车型全新定制的代理制营销模式。

上汽大众的代理制立足与经销商共同成长，核心是服务好用户。在这一全新的销售模式下，公司旗下车型将实行全国统一零售价，客户可通过线上的官方商城、官方微信、上汽大众超级 APP 完成车辆配置与下订，

在 4S 店体验实车，并预约在 4S 店提车；以往的返利、返点模式变为佣金模式，公司将考核经销商服务和交车的每一个指标，引导经销商专注于向用户提供优质的服务。该模式也将有效地解决经销商的资金压力。

拥抱新消费趋势，布局新零售，投资人对于新能源车城市展厅 ID.Store 项目，以及全新的代理制销售模式反响非常热烈并产生了浓厚兴趣。他们表示，愿意共同创新营销模式，持续为客户提供更佳的服务体验。（达仲）

上汽变速器新一代 DCT380 下线 首搭星途高端车型

11 月 19 日，上汽变速器搭载于奇瑞星途 VX 的新一代高功率七速双离合变速器 DCT380 下线仪式在柳州上汽汽车变速器有限公司 DCT 工厂举行。柳州市阳和工业新区党工委书记、管委会主任汤振国，上汽变速器总经理陶海龙，奇瑞股份有限公司副总经理潘燕龙出席活动并现场发表讲话。

DCT380 产品是上汽变速器自主设计开发、全新投产的新一代双离合自动变速器，是上汽变速器产品型谱的重要升级。它实现了多项性能的提升：一是扭矩大，无论是离合器还是变速控制单元、传感器等全部进行了升级换代，这使得整车效率更高、能耗更低；二是控制更加精准，体现到整车上，即平顺性的提升。

潘燕龙对 DCT380 产品给出了极高的评价。他表示，由于星途 VX 车型是奇瑞开拓国际市场的重

要产品，因此在研发过程中，不仅要考虑国内的驾驶环境，也要考虑国外环境。以高温测试为例，为考虑沙特等市场的实际情况，会将测试温度提高至 55℃，这对变速器提出了更高的要求。从测试结果来看，DCT380 很好地通过了各项考验。

上汽变速器主要生产配套各类乘用车、商用车、清洁能源汽车的变速器以及关键零部件，致力于为国内外客户提供各类汽车驱动系统产品匹配解决方案，现已成为上汽通用、上汽大众、上汽乘用车、上汽通用五菱、东风日产、江铃福特、奇瑞股份、北汽股份等车企的变速器总成及关键零部件供应商和重要的战略合作伙伴。DCT380 成功配套奇瑞车型，是自主品牌大扭矩自动变速器首次实现跨企业应用，是自主品牌产业合作的新起点。

（尚变宣）



科德第 1000 万门天窗下线

近日，上实交通下属上海科德汽车部件有限公司第 1000 万门天窗正式下线。科德董事长徐峰、上实交通副总经理张彤、安亭镇汽车零部件园区总经理项洁等出席活动，与科德全体员工共同见证这一历史性时刻。

随着第 1000 万门上汽大众 VW316/7 Lounge SUVe PGD 项目天窗下线，标志着科德在完成首个千万“量”变的同时，也以行业顶尖的制造水平与运营能力，实现了“质”的飞跃。2004 年，科德在中国汽车零部件行

业快速崛起的浪潮中，开启了一段星辉征程，“在通往千万的卓越之路的 16 年间，科德经历了翻天覆地的变化。”徐峰在下线仪式上表示：从第一门 SAD 天窗的破茧而出，到第 1000 万门 Lounge PGD 天窗的耀世而生，这其中，不仅蕴含着“WIDEN YOUR VISION”的企业理念，更凝聚着科德人对卓越品质的不懈追求。

下线仪式前，嘉宾们还参观了精益小火车、AGV 智能机器人等自主创新管理亮点。

（尚文）



售价 5.28 万元起

五菱荣光新卡“汽车下乡版”上市

为积极响应国家新一轮汽车下乡政策的号召，上汽通用五菱针对农村用户的货运需求，推出“汽车下乡版”荣光新卡，新车于 11 月 23 日正式上市。

新车具备尺寸更大、载重更大、动力充沛和安全舒适等优势，搭载 1.5L、1.8L 两种动力，售价为 5.28 万~6.28 万元，还可享受 2000 元置换补贴优惠。

全面满足 农村市场装载需求

为更好满足农村市场的装载需求，“汽车下乡版”荣光新卡在货箱尺寸方面有了进一步升级。其中，单排版货箱长度由 3150mm 加长到 3300mm，双排版货箱长度由 2450mm 加长到 2600mm，装载容积再进

阶。新车同时增配了龙门架结构，用来满足复杂山村道路的货运需求。

装载质量方面，“汽车下乡版”荣光新卡整体装载质量已达 1.1 吨，总质量也达到同级领先的 2.6 吨，相比现有车型，底盘进一步强化，承载力进一步增强。车身超过 80% 的部分由高强度钢材打造，车架与货箱连接处的支架均采用加厚钢板，后桥采用整体铸造工艺，经过加粗、加厚的桥管直径达到 85mm，是目前五菱商用车中最大的后桥，整体强度更高，更加可靠、耐用。

带给用户舒适 驾乘体验

动力方面，“汽车下乡版”荣光新卡搭载符合“国六”排放标准的 1.5L/1.8L



发动机，匹配 5 速手动变速器，兼顾操控性与燃油经济性。同时，新车配备电动助力、倒车雷达、多媒体大屏+USB+蓝牙+倒车影像，配置加码给用户带来更优的驾乘舒适度。目前，上汽通用五菱在全国拥有超过 2800 家服务网点，可以全方位满足车主的看车、购车与维修保养需求。

“汽车下乡版”荣光新

卡的推出再次展示了“五菱神速”，也是五菱汽车继“五菱牌”口罩和五菱地摊车之后，对“人民需要什么，五菱就造什么”的再次践诺。面对国家开展新一轮汽车下乡和以旧换新，五菱汽车始终以满足国家需要、人民需要为企业发展宗旨，为千万奋斗者提供实用适用的可靠产品，共同助力国民经济发展。（菱宣）