

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、项目申请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.系列车型全新订制的代理制营销模式。

上汽大众的代理制立足于经销商共同成长，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)

售价5.28万元起

五菱荣光新卡“汽车下乡版”上市

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)

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

(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 SUV 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Louge 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)

