

主动担当 逆势而上 抢占先机

在法国跑出“上汽速度”

上汽国际欧洲团队巴黎开店的故事

法国时间5月7日，上汽集团名爵汽车法国首家品牌店在巴黎“云开业”，旗下首款全球纯电动SUV——MG EZS在法国正式上市。

“至暗时刻”勇敢前行

“I'm so excited today!”
法国时间5月7日，上汽名爵巴黎店总经理 Serge 站在巴黎的成功大街上慷慨激昂，背后的MG logo在阳光下熠熠生辉。镜头那端，是200余家法国媒体和上汽国际欧洲团队的全体员工们，他们通过这种特殊的“云上市”方式，共同见证MG品牌重返巴黎的时刻。

Serge 是个典型的法国人。为了筹备巴黎店的开业，在疫情封锁期间，他就带着4名工人亲力亲为完成店内外的装修工作。在多数法国人在家隔离的时候，他在巴黎街头为了办执照、办税务、装修审批而忙进忙出。就这样，他带着团队在法国的“至暗时刻”前进着，每一天都是一个小胜利。

疫情期的“抢滩登陆战”

将时间拉回到3个月前，法国总统马克龙宣布法国处于



“战时状态”。与此同时，上汽名爵一场与时间赛跑的“抢滩登陆战”也在法国巴黎打响。

去年12月进行商务谈判，今年1月确定营销模式，2月签约，3月展厅定址，4月装修、进车，名爵巴黎品牌展厅开业紧锣密鼓地筹备着。这些看似寻常的工作，在特殊的疫情期间都已不再寻常。即便如此，上汽国际也没有忘记“全球抗疫”，为法国红十字会捐赠了10万只口罩。

5月7日，店面如期“云开业”。4天后，法国“解封”，上汽名爵巴黎旗舰店也在满足防疫要求的前提下开展运营。开业前，上汽欧洲已将

开业需要的“粮草”——消毒药品、工具及口罩提前准备到位，帮助巴黎店在第一时间取得政府开业许可。店内工作人员严格按照政府要求进行消毒杀菌。这一切都承载着上汽欧洲团队对“出海”事业的热情，以及国际合作伙伴们对品牌的信任与热爱。

法国人“爱上加班”

为了更好地配合国内外工作节奏，中方团队延续了“中国+欧洲时间”工作模式，上午开始中国时间正常上班，下午到深夜同法国经销商团队沟通对接，硬是在国内过上了

“欧洲时间”。他们的热情与投入，激励着法方的每一位成员。“跨时区随时保持连线”成为整个团队的工作常态，原来在法国人词典中不可能出现的“加班”，竟然也纳入了法国名爵人的词库。

团队能如此迅速地融合，得益于上汽集团拥有30多年的合资经验，积累了大量和西方团队协同合作的成功经验。

当然，要在传统汽车强国站稳脚跟，需要克服的绝不仅仅是疫情。法国电动车市场中本土品牌市占率超过70%，当地消费者对本土品牌极度崇尚，这些才是上汽国际欧洲团队面对的真正挑战。（龚观）

荣威用户关怀焕新计划上线

为回馈广大用户的厚爱，上汽荣威“国潮新礼遇，承诺只为你”——用户关怀焕新计划正式上线，服务焕新、承诺升级。即日起，下载上汽荣威APP，荣威车主即可免费领取88折基础保养优惠券，并且全系车型可享。未来，荣威品牌将“月月有惊喜”，不断为用户带来高品质的服务体验。

同时，上汽荣威还宣布了三项目后服务承诺：承诺一，在APP上预约保养，到店保养60分钟内完成，若超时则赠送一次保养；承诺二，在APP上预约维修，到店维修15分钟内开工，若超时，免人工费并赠送一次保养；承诺三，现场接车、交车严格执行16项服务标准，任一项未执行，则赠送一次保养。

名爵推出多项服务承诺，APP一键预约

5月12日，即将步入品牌新百年的名爵宣布“Mission 100”全新品牌战略，这其中就包含“力争用户满意度100%”。时隔不到半个月，名爵又创新推出服务承诺：用户现场监督16项服务标准，承诺任一项未执行，立享监督奖励，赠送一次保养。

此次新承诺包含8项

接车和8项交车服务标准，任一项未执行，立享监督奖励，赠送一次保养。通过“新零售”线上、线下服务一体化，用户在手机上即可用MG Live APP一键预约保养，超方便，60分钟内完成服务，超时赠送一次保养；维修15分钟内开工，超时免人工费，再送一次保养。（王瑾）

上汽通用五菱无人驾驶物流升级落地



近期，上汽通用五菱河西基地首条无人驾驶物流线路完成交付。目前，无人驾驶物流线路已在公司河西基地和宝骏基地实现批量覆盖，共计16条线路、75辆无人驾驶车辆投入使用。在无人驾驶物流技术应用于企业运营方面，上汽通用五菱再进一步。

上汽通用五菱无人驾驶物流可开启“7x24小时”全天候运作，并具备响应速度快、操作精准、流通顺畅等优势，这使得物流运输能更贴合生产经营节奏，实现物流运输效

率最大化。目前，无人驾驶物流线路行驶里程已超过15000公里。

无人驾驶物流线路覆盖总装物流、发动机物流、冲压物流、车身物流等场景，单条运输线路节省人工成本高达50%以上。尤其在疫情防控期间，无人驾驶物流不仅解决了人力紧缺的问题，还通过无人化、程式化作业，在输出稳定可靠运力的同时，实现了物流“0接触”，有效降低了因接触产生的交叉感染风险，对公司生产稳中向好发展起到了积极作用。

键上搞定汽车贷款

上汽财务疫情下的金融创新

本报记者 吴琼

足不出户，线上完成订车、贷款全流程，如今已经成为现实。

回忆起买车、贷款的过程，赵先生说：“太方便了，全线上，买车、贷款都省时省力了，也不用担心材料是否齐全，一次次跑4S店了。”4月10日，上汽大通D90 Pro上市，赵先生当晚就在线上完成选配定制，并下了订单和贷款申请，迅速通过了预审批。“周末，我通过上汽财务的‘好车e贷’APP提交个人信息，按照提示上传了申请材料。”赵先生说，“审批通过后，我又在

APP上签好了贷款合同。现在就等交车了。”

令赵先生印象最深刻的是“好车e贷”平台，它是上汽财务公司打造的互联网汽车金融服务平台。上汽财务互联网金融部员工刘晓燕说：“疫情加速了汽车贷款的全线上化。”

“疫情期间，上汽财务上下配合，快速上线了这款可以全线上跑完贷款流程的APP。客户自助上传贷款信息、影像资料，经销商和客户各自在线上签署合同，一整套流程打通。”刘晓燕告诉记者，“购车者可以在线上填信息、提交资料，将个人身份证、银行卡等信息直接

拍照上传到APP上。在风控部门的全力配合下，我们设置了直接面向客户的电子合同签约流程，让消费者足不出户，也能申请贷款。”

目前，“好车e贷”的全线上贷款流程除了在上汽大通电商平台D90 Pro项目中提供全国服务外，还选择了几个城市试点经销商4S店的单店服务，如福州、泉州、昆明等城市。上汽财务称，随着技术进一步成熟和完善，“好车e贷”的全线上贷款流程将会推向更多城市。

已经试点的多家经销商尝到了甜头。使用线上全流程贷款后，4S店的融资业务将实现降本增效。上汽财务

互联网金融部员工朱文勋向记者算了一笔帐：“如果一笔汽车金融贷款全部在线上完成，与过去相比，4S店融资经理通常可以节省约40分钟，省下来的时间，融资经理可以更专注地给客户做贷款产品的介绍和服务。”

疫情爆发后迅速推出的“全线上化”创新升级，不仅打破了传统贷款业务的空间限制，而且令“好车e贷”迈上了一站式汽车金融新零售服务平台的新台阶。“好车e贷”互联网金融平台创立至今，累计注册用户数超过440万，全站日均浏览量近2万，有效促进了汽车金融业务线上、线下融合。