

以30万辆为新起点 上汽大通MAXUS宽体轻客“四车齐发”

每卖出3辆轻客就有一辆上汽大通

本报记者 顾行成

“十年征程，砥砺前行出发！”上汽集团副总裁蓝青松在上汽大通MAXUS宽体轻客家族“四车齐发”的当晚，发了这样一条朋友圈。

细细算来，还有不到三周时间，诞生于2011年3月的上汽大通就将迎来10周岁生日。

回顾走过的十年时光，上汽大通交出了一份完美答卷。从成立初期每两年推出一款产品，深耕细分市场，到一年推出两款全新产品，形成了“五个整车平台+新能源汽车业务+房车出行平台格局”。十年间，上汽大通创造了业界瞩目的“大通速度”：年复合增长率将近60%，轻客全球产销量高达30万辆。

“刚开始那会儿，上汽大通卖出一辆轻客，就像卖出一架飞机那样

兴奋。现如今，在国内几乎每卖出3辆轻客，就有一辆是上汽大通MAXUS。上汽大通MAXUS宽体轻客家族的目标就是成为行业销量第一，并不断引领行业发展。”蓝青松说。

在海外市场上，上汽大通的宽体轻客、皮卡、新能源汽车更是“中国制造”中表现最靓丽的代表之一：上汽大通MAXUS的车，有的刚上市就有国外经销商要“包销”，有的甚至还没到店就已经被用户“抢”走了。

今年2月，即使在春节假期影响下，上汽大通仍然售出8444辆，同比增长521%；2021年1-2月累计销量达到19769辆，同比劲增97%，持续跑赢大盘；海外市场的批销量也达到了4076辆。

“四连发”，经销商信心十足

“有这么好的产品，没有理由打不下市场，今年完成销量增长目标，超越去年的成绩，更有信心了。”有经销商在上汽大通MAXUS宽体轻客产品发布会现场兴奋地说。

2月28日，上汽大通MAXUS旗下四款宽体轻客新车一起上阵，EV90电尊王、V90智运王、V80 PLUS全能王、V80带货王齐出，又一次打破了行业的天花板，引领宽体轻客向着更高的标准进化。其中，EV90电尊王是中国唯一拿到欧盟认证的新能源宽体轻客。

发布会现场，上汽大通MAXUS推出了88秒的限量抢购活动。88

秒时间还未结束，388辆V90智运王就被抢购一空。

据悉，上汽大通MAXUS在轻客车型开发中，始终以“定制化”、“乘用化”、“智能化”、“新能源化”、“国际化”作为标准，让每款产品在细分市场中都具有极强的竞争力。

以嘉兴这么一个不大的地级市市场为例，与上汽大通MAXUS宽体轻客一同在售的，还有其他五六个轻客品牌。去年，上汽大通MAXUS宽体轻客轻松在嘉兴拿下了接近五成的市场份额，一家独占半壁江山。

“今年的目标，我们打算在去年的基础上再

增长20%。”上汽大通嘉兴万龙汽车4S店总经理傅国宝对于新一年的挑战目标信心十足，“今天的发布会上看到这么有竞争力的产品，让我更有把握完成今年的挑战目标，新车上市，肯定能带来一波销量小高峰。”

纵观上汽大通

MAXUS过去几年的出色表现，嘉兴只是众多靓丽风景线中的一道。去年，上汽大通MAXUS宽体轻客家族累计销售59706辆，同比增长达到83.8%，远超整个宽体轻客行业同比17.75%的涨幅，市场占有率更是高达28.3%。

不断打破行业“天花板”

在宽体轻客市场上，上汽大通MAXUS并不是历史最悠久的，但这一手“王炸”却让市场看到：一直以来，这家企业都是最锐意进取的。

从此次发布的几款新车可见，上汽大通MAXUS宽体轻客产品上的乘用化元素越来越多，随着宽体轻客等商用车的用途越来越广泛，其内外饰风格和驾乘体验也越来越偏向乘用化。

作为国内宽体轻客行业规模最大的车企之一，上汽大通MAXUS不断拓宽轻客产品“边界”：从V80到V80 PLUS，再到V90；从汽油动力到柴油动力，再到新能源动力，上汽大通MAXUS在一步步完

善宽体轻客产品矩阵的同时，不仅在商用车乘用化方面大幅领先市场同级产品，加速引领宽体轻客行业向着更高的标准进化升级，更率先实现了高级、中级、入门宽体轻客市场的全领域全能源覆盖，不断打破宽体轻客行业的“天花板”。

“无论是追求性价比的用户，还是希望宽体轻客既能有更接近乘用车般的驾乘体验和操控感受，也能高调入高端商务场合的用户，在上汽大通MAXUS宽体轻客阵营里，都能找到心仪的产品。”有一位经销商曾这样说，“如果你想找一辆最像MPV的宽体轻客，找上汽大通MAXUS就可以了。”

智能定制实现价值升级

随着社会发展和消费升级，用户对于车辆的需求也越来越精细化，而传统大规模生产制造的汽车产品，在不少特殊使用场景下，只能通过后市场改装或者“将就”使用。

作为率先将C2B大规模个性化智能定制模式引入汽车行业的引领者，早在2015年，上汽大通就在业内首创C2B智能定制模式，“蜘蛛智选”也由此成了选配界的“流量明星”。选择一辆与众不同的轻客产品，从订单下定到用户提车，也就20来天。

“一个全新的个性化定制需求背后，很有可能是一个待开发的蓝海市场，要实现产品的价值升级，良机往往就蕴含在其中。”上汽大通相关负责人告诉记者，“我们的C2B模式不断迭代更新，但初心不变，那就是满足用户‘千人千面’的定制化需求。”

以V80为例，它可以提供7种车身尺寸选择，空间利用率比同类产品高19%。在C2B智能定制模式的支持下，V80可为各类行业用户

提供各种个性化的改装服务。

不仅是V80，上汽大通MAXUS宽体轻客全系产品均可支持C2B个性化定制，无论是警车、救护车等各类专用车型，还是地摊车、早餐车等“流动经济”专用车辆，都可以实现个性化的解决方案。

如今，上汽大通的C2B智能定制已经从产品定制进化到了售后服务定制。2020年11月，上汽大通MAXUS上线了Max·Care云服务平台，由专属云管家线上直连用户售后需求，目前云服务平台已接待用户咨询5万余人次，完成云服务1万余单，用户满意度100%。

伴随着供给侧改革与双循环构建的发展新格局，站在以30万辆整车下线为标志的新起点上，上汽大通MAXUS用新动能加速市场拓展，在推动中国轻客行业升级的同时，更把“中国智造”送达全球48个国家和地区，为更多全球用户提供高品质宽体轻客产品。

