

# 南京依维柯“抓机遇，拼市场”

## 一季度销量大幅增长

本报记者 严瑶

“开门红！”4月7日，南京依维柯召开2021年商务年会。会上，南京依维柯常务副总经理于琼根透露，第一季度公司销量达到9491辆，同比增长148%，在实现销量大幅增长的同时，更是创下近年来新高，实实在在完成了“起步即冲刺，开局即决战”的要求。

“今年，我们的目标是实现销售整车3万辆。”于琼根表示，这就要求南京依维柯更快、更好地把握上半年市场机遇，为全年销量打下坚实基础。

### 多款产品投放市场

此次商务年会的室外

产品展区，不少依维柯欧胜系列产品被经销商围住，一探究竟。数十辆覆盖客货两用、专业改装、物流运输和商旅通勤等细分领域的代表车型悉数亮相，尤其是“依维柯欧胜p2+移动实验室”、高端依维柯欧胜方舱救护车和依维柯欧胜B型房车等产品引来众多关注。

从去年开始，由于多种因素驱动，宽体轻客市场实现复合型增长，这对南京依维柯来说，是一个重大利好。“由于紧扣用户需求，深化产品优势，去年，南京依维柯实现连续9个月销量同比增长，获得了口碑与订单‘双丰收’。”南京依维柯相关人员告诉记者。

在此基础上，于琼根表示，今年南京依维柯要在依维柯欧胜系列产品的

功能性、便利性、品质感等方面持续提升，同时有序做好“国五”“国六”产品的切换、衔接工作，深耕欧胜车型改装市场，并在零售市场实现量级突破。

“今年，欧胜还将不断推出革新产品，持续深化用户场景，以打造依维柯欧胜的黄金口碑。”于琼根说。据悉，在运输平台上，南京依维柯将在今年开通四条水运路线，并启用中转仓库模式，以缩短交付周期；在改装平台上，将进一步拓展改装类型，同时支持用户在手机端在线选购车型。

### 持续推广，不断下沉

去年，南京依维柯欧胜装载“嫦娥五号”带回的月球样品交付国家天文



台，依维柯品牌的社会认同度进一步提升，创造了载入史册的一刻。

“要结合热点，说客户听得懂的话，把事情说穿、说透，把产品特点传达清楚，才能把产品卖好。”于琼根在会上传授起金牌经销商的销售秘诀。

由于新冠肺炎疫情原因，去年南京依维柯举行市场外拓活动近4000次，相比往年出现下降，但在成交结果上却出现逆

势增长。其中，客户邀约增长近10%，成交量增长超过7%。

同时，南京依维柯在业务数字化上也实现了飞速发展，在线线索收集超过16万条，同比增长20%；再回展厅率也增长了18%。

“我们正在通过传播方式的推陈出新，多触点、多维度地直达用户。”于琼根说，“目的就是为了让用户足不出户就能够体验到我们产品的优

势。”

一项依维柯“D计划”正在悄然展开，即推进业务中台的搭建，其中包括成立营销活动中心、销售订单中心等，从而形成南京依维柯自身的“数字化、可视化、共享化、网联化”发展。

于琼根透露，在构建新型网络销售平台的同时，南京依维柯还在推进与物流货运平台的合作，打造属于依维柯自己的专用车运营平台。

## 上海大众动力总成加速数字化转型

# 操作人员少了，效率却提升了

本报记者 顾行成  
实习生 张卓然  
丁易简



“这一套由智能立体仓库、智能分拣机器人、AGV（自动导引车）运输车辆组成的数字物流、智慧物流产品，可以说是这几年上海大众动力总成因时而进、因势而新的标志性创新成果。”上海大众动力总成规划与物流部批量物流科高级经理王栋告诉记者，“企业要扩大产能，就直接从仓库里划掉了3000平方米面积用来新建生产线。仓库被压缩了，物流保障却要进一步增强。当时，我们面对的就是这么一个‘两难’的局面。”

### 创新突破口

走进上海大众动力总成公司的仓库里，记者可以明显感受到传统仓与智

能立体仓的差别。传统货架之间宽阔的通道、穿梭其中络绎不绝的叉车，以及忙碌的工人，这些景象在智能立体仓库内都消失了。站在由多个货架组合搭建而成的立体仓库前，四层楼高的智能立体仓中，一托托大箱货物紧密罗列在一起。透过紧凑的货架，可以看见AGV小车带着货物快速穿梭其中，看似是大型乐高模型，实则是效率至上的智能制造。

据了解，目前动力总成的立体仓库占地面积为800平方米，有1400个库位。在容量比传统仓储扩容60%的同时，占地面积

比以前节省了一半。而且，每个班次只有一个人到现场负责，操作人员较同等规模传统仓减少了32人次。

### 功夫不负有心人

即便整个团队成员都是仓储物流领域的老手，可项目一开始，也有过毫无头绪、“摸着石头过河”的经历。“国内零基础，行业无经验，没有可参照、学习对象，说的就是我们当时面对的情况。”批量物流科物流规划经理徐建邺补充道：“而且，我们在做这个创新项目的时候，同时要保

障工厂正常运转的物流供应。哪怕一个零件的物流供应出了问题，整个生产线都会停滞。”

“起初，我们考虑过让货架挪动来节省空间，但并不安全、稳定；而为每个货架配固定的提升机，那货架高度就会影响性价比；直到在一次展会上，我们发现AGV小车也可以跑到架子上，这与我们关于立体库的想法和需求就很接近了。”王栋说道。

“立体库有自己的一套控制系统，和我们的WMS（无线管理系统）要对接起来调试，验证稳定性。”徐建邺告诉记

者，“多个系统数据进行对接，数据传输更加复杂，对系统稳定性要求更高，有时候甚至更新一个升级补丁，都会引发一个事先根本无法预判的BUG。”

功夫不负有心人，在物流团队细致地验证、反复地调试下，2020年3月，智能立体仓正式投产。智能立体仓全面提升了公司的仓储智能化水平，为无人仓库奠定了基础，也为公司系统推进数字工厂迈出了扎实的一步。

### 智慧赋能，与人共进

“企业在实现创新转型数字化、智能制造的同时，必然会带来对员工全方位的赋能和改造。今后在智能立体仓工作的员工，能熟练操作各种应用软件可能会是一个门槛，这也对我们如何向员工赋能提出了新的要求和挑

战。”据王栋介绍，未来他们会把更多的仓库替换成智能立体仓，投放更多AGV小车。

通过这次立体仓库的建设，他们已经开始调整员工结构，打通生产一线和办公室，不仅将优秀的现场操作人员调到规划部门，原本起后台支持作用的IT部门也要进入工厂内的物流场景作业，逐步消除专业知识与实践应用的“信息壁垒”。

智能立体仓库和数字物流是上海大众动力总成全面加速数字化转型的一隅，公司正在以智能物联系统为基石，坚持智能制造创新探索，坚持不断提质增效，继续为产业数字化转型赋能；以“智能制造提能力、创新变革促发展”为动力，积极面对变革时代背景下的挑战与机遇，加快数字化管理变革的脚步，不断推动数字化智能制造的应用落地。