

1-4月上柴发动机销量突破7.3万台，同比增长96%

渠道下沉，产品“火”遍新疆

首席记者 阮希琼

“五一”小长假结束了，新疆的春耕工作也接近了尾声。上柴的市场营销团队却一刻也没有停歇，他们来到农田，开启了客户回访工作。“产品用下来怎么样？”“维保服务还及时吗？”……而他们得到的反馈，往往是新疆农民大哥竖起的大拇指。

与此同时，公司传来捷报。今年4月，上柴发动机销量高达21709台，同比增长50%。1-4月，上柴发动机销量规模突破7.3万台，同比增长96%。从细分市场来看，1-4月，上柴在农机市场的销量同比增长了68%。

为何搭载上柴动力的农机产品能“火”遍新疆？一家发动机企业该如何做好渠道下沉？答案就在这里。

“5年16000小时，发动机没坏过”

“7台发动机5年来从来没有坏过！运行时

长都超过了16000个小时。”近日，上柴在回访客户时，遇到了新疆奎屯的一位草场老大哥，也见到了他麾下的“得力干将”：7台配套上柴动力D系列发动机的拖拉机。据他介绍，这7台拖拉机的主要任务是做饲料粉碎加工工作，平均每天作业时间长达10多个小时。由于粉碎草料的作业环境灰尘比较大，这对拖拉机，特别是发动机的性能和质量都是极大考验。

和普通车辆不同，一款农机产品会配备不同的发动机供客户选择。上柴新疆农机销售经理哈依沙尔经常遇到农民们点名只要上柴发动机。“和其他竞品比起来，上柴发动机的动力更强，扭矩更大，并且可靠性更高，还更省油。”哈依沙尔说。

据他介绍，近几年来，随着农业现代化的发展，新疆兴起了土地整合，农民们原本分散的土地被整合起来一起管理，不仅节省了劳动力、提高了效率，而且

越来越多的资源被“盘活”了。因此，农机市场也进入了升级换代的调整期，大功率、高可靠性的产品成为农用动力的新趋势。

“大马力发动机恰恰就是上柴的优势。”哈依沙尔说。基于对市场趋势的判断与布局，上柴集中研发、应用、市场等各种资源，率先和农机头部企业建立配套关系，主打大功率收割机、拖拉机市场，形成了H、D、E系列“三兄弟”联袂出击的态势。

“之所以卖得好，主要是我们抓住了市场需求，产品品质也更高。”哈依沙尔说。

“服务农民，一天都耽搁不起”

销量大增，售后服务的压力随之而来。特别是在新疆地区，每个城市之间的距离十分遥远，如何提高服务的响应速度，成了上柴的心头大事。

“每年，农民就是忙

这几个月的时间，在这

个几个月里，农机是不能停下来的。如果这时候农机坏了，那我们必须马上解决，哪怕耽搁一天，都会让他们遭受很大的损失。”哈依沙尔告诉记者。

为了提高服务的响应速度，上柴对新疆所有的经销商和服务站进行了“地毯式”的大走访、大调研，重新梳理了服务网络。同时，他们还并入了一些其他品牌发动机的服务站，联合起来服务消费者。

“现在，90%以上的问题能马上为客户解决。”哈依沙尔说。据介绍，还有10%的疑难杂症涉及平时不会坏的冷门配件。对于这10%，上柴也有计划。“我们的配件库在乌鲁木齐，如果喀什有问题，两个城市距离1500公里，运过去需要两天时间。为了提高效率，我们计划在南疆的中心区阿克苏设立一个二级网配件库，将冷门配件储备在那里。这样，即使碰到疑难杂症，我们也能迅速解决了。”哈依沙尔说。

联合电子与上汽变速器签署战略合作协议

5月10日，联合汽车电子有限公司与上海汽车变速器有限公司举行了战略签约仪式，双方就减速器供应和采购领域、变速箱控制系统供应和采购领域建立了双向战略合作关系。

此次签约，标志着两家公司将在研发、制造、供应链、销售等方

面展开深度合作，发挥各自最大的优势，在汽车智能化、网联化、共享化、电动化等领域携手面对挑战与机遇。双方的紧密合作也将为主机厂带来更优质的服务，提供更具有市场竞争力的产品，引领行业共同进步。

(联宣)

15万元级家轿最优选

全新明锐PRO开启预售



本报记者 邹勇

近期，上汽大众斯柯达全新明锐PRO开启预售。全新明锐PRO共推出豪华版、尊贵版、旗舰版三款车型，预售价为13.89万~15.99万元。在A级家轿市场，全新明锐PRO将以全面升级的产品力挑战以轩逸为代表的同级竞争对手。

全新明锐PRO的车身尺寸接近B级车，轴距达到2730mm。同

时，新车采用大掀背设计，拥有528~1482L的后备箱空间。与轩逸相比，全新明锐PRO在配置上几乎完胜。全新明锐PRO实现了仪表、中控、W-HUD抬头显示和手机四屏互动。新车还应用了大众3.0智能驾驶辅助系统。动力方面，全新明锐PRO全系标配1.4TSI高功率发动机，最大功率为110kW，最大扭矩为250Nm，油耗仅为5.5L/100km。

上汽大通MAXUS 4月热销15102辆



热销；R汽车旗下的MARVEL R上市后持续圈粉，ER6交付量环比增长26.5%。

海外市场方面，上汽乘用车MG品牌4月份继

续位列中国出口单一汽车品牌第一名。在澳新市场，一季度MG品牌在澳大利亚市场首次实现单月销量突破3000辆大关，一举夺得销量排行第8的

成绩，成为首个进入澳大利亚销量排行前10的中国车企。在欧洲市场，纯电动SUV MG EZS长期占据挪威汽车市场销量前列；新能源汽车产品销量长居英国、荷兰等高能级市场前列，旗下车型还荣获比利时汽车协会(VAB)“年度最佳家用电动车型”大奖。特别值得一提的是，MG品牌还在今年成功闯入欧洲车企“大本营”——德国，强势打入欧洲市场“腹地”。(宗何)

G50 PLUS等新车。在皮卡市场，上汽大通MAXUS皮卡销量达3276辆，同比大涨79%。

海外市场方面，上汽大通MAXUS销量达3914辆，同比大增335%。目前，上汽大通MAXUS产品已销往海外50个国家与地区，海外市场累计销量超10万辆。其中，欧洲、澳新、美洲市场均为累计销量破万的“万辆级市场”。(通文)