

黑标 MG，想带给消费者什么体验？

本报记者 张渊源

8月17日，MG黑标正式发布，同时，首款黑标车型MG7也迎来了全球首秀。

黑标的推出不但标志着MG品牌将朝着更高端、更豪华的产品定位进发，更强调了年轻、运动的品牌调性，进一步拉近了与90后、95后，甚至是00后用户的距离。

这几年，各大车企都反复强调品牌年轻化。以ALWAYS YOUNG为品牌口号的MG，近几年推出的车型深受年轻人喜爱。

MG5作为潮跑车的创领者，得到了广大年轻车主的认可，也在车圈刮起了掀背造型的热潮。MG6则打开了运动轿跑细分市场的新格局，成为业界标杆。

但是，随着时代的发展，MG品牌发现，年轻化的用户产生了更高的诉求，他们希望拥有一辆更



奢享、更豪华、更有品位的车型。MG黑标与第一款量产车型MG7就是为此而来。

在与MG品牌的前期沟通中，相关人员提及最多的也是“极致”这两个字。“很多人看到黑标会想到运动，对于MG来说，天生具备运动基因，推出黑标并非改变固有的运动时尚潮流的品牌特质，而是要让黑标在产品运动属性上实现极致演绎。黑标体现的真正特质，正是极致。”MG品牌认为，他们需要用极致的外观、极致的性能、极致的体验，一辆极致的汽

车产品来满足年轻人的更高诉求。

具体来说，今后MG黑标车型的外观需要将优雅风度和强悍的运动张力汇集一身，以科技赋能产品，而体验也要将智能化科技与实用性相结合。

而MG黑标首款车型MG7，就是以此目标打造一款具有极致产品力的车型。

黑标MG7第一眼给人以一种运动又不失优雅的感觉，特别是黑标MG7的溜背线条，有着让人一眼着迷的高级感，网友的评论也几乎是一致好评。

黑标MG7拥有与保时捷帕拉梅拉“同款”的三段式主动电动尾翼，打开的过程非常惊艳，展开后的尾部造型也非常迷人。这个三段式主动电动尾翼，在日常驾驶过程中会收纳于掀背尾门，当达到一定车速或者驾驶员主动开启后，尾翼会自动上升打开，提供更稳定的驾控表现。

根据MG7目前发布的官方参数来看，0-100km/h 6.5秒的加速成绩、50万元以内唯一E-LSD电子限滑差速器和同级唯一mCDC智能可调电控悬架等硬核配置来看，也让人毫不怀疑黑标MG7能在性能上给到消费者极致的体验。

显然，在品牌向上的道路上，MG黑标将担当起重任，力争打造引领行业的顶格风向标。MG黑标首款旗舰产品MG7从美学品味到性能体验，无一不彰显“与极致较真”的造车态度。

尚颀资本领投明矽传感，完成D轮融资

近日，苏州明矽传感科技有限公司完成了数亿元D轮融资。本轮融资由上汽集团旗下尚颀资本领投，跟投方包括元禾控股、致道资本、永鑫资本等知名投资机构及产业方，募集资金将大幅投入公司重点技术研发、新产品开发及供应链布局。

本轮融資将主要用于陀螺仪及IMU（惯性传感器）模组产品的研发及量产，积极布局其在物联网生态链、工业控制、智能制造、汽车领域的应用和产能扩充，继续加强包括加速度传感器、陀螺仪、磁传感器、力度传感器、压力传感器、传感器模组等下一代传感器产品的研发，提升供应链整合和管理水平。

苏州明矽成立于2011年，是中国领先的惯性传感器供应商，中国MEMS十强企业之一。公司专注于MEMS智能传感器业务，产品已广泛应用于消费电子、物联网、汽车电子、智慧农业等众多领域。

尚颀资本表示，苏州明矽是国内首家三轴加速度计量产企业，中国最老牌的MEMS加速度传感器领军者。2020年起，公司加大车规级MEMS加速度传感器的研发力度，并取得突破。尚颀资本认为，在未来汽车智能化以及多传感器融合的趋势下，苏州明矽将实现消费电子产业与汽车产业的共振融合。

（胡哲俊）

上汽人的奋斗故事

用户伙伴和我

新业务 我们来啦

大众动力总成业务创新转型不停步

“叮咚，您有新的业务订单，请及时查收。”电子邮箱的提示声让质量分析中心事业部(QAC BU)业务专员袁顺突然精神抖擞，抄起电话，联系了测量室蓝光扫描专家陈琦。

“喂，老陈啊！刚接到一个上汽乘用车公司的需求，整车车身件，你这边能不能用蓝光测？东西挺大，和发动机有点不一样。”“哟，又来生意啦！零件照片发来看看，测总归都能测的。”“可以啊！陈专家，现在整车件都能上手了。”

QAC BU是公司在营业执照变更后组建的

新业务单元，业务定位是第三方检测服务，客户群体目前以动力总成供应商伙伴为主，同时逐步延伸到新能源汽车、船舶、电梯等行业。凭借专业的技术方案，刚才接到的一个新订单，让BU团队在整车零件检测服务领域迈出了坚实的一步。

“我们新产品的终检工位要将实际重量与二维码信息做匹配，需要用半自动工位替代人工目检，你们能做改造服务吗？”KS活塞的生产经理打来了“求援电话”。

BU团队将这一需求在公司内部一发布，

公司海鸥创新工作室立即来抢单，团员丁亮、徐双双主动请缨承担终检工位的设计任务。从节拍、生产效率、成本优化、设备升级等多个角度出发，利用编程、3D打印等技术给这个终检工位来了个“大翻新”，既减少了出错率，又能提升节拍，还

额外增加了错码、重码检查“增值大礼包”。

在现有产线仍有富余产能的当下，如何盘活存量资源，发挥协同效应，实现价值化输出是BU团队另一个积极拓展的业务。

“我人设已经‘失控’了，正面是采购，

书记微评



“创造价值，成就未来”。大众动力总成新事业部团队业务开拓不停步，一边深挖潜能、盘活存量，一边将内部创新解决方案向外部客户开放，推动创新向外生长。员工的智慧与才能转化为

一张张订单，有效应对疫情冲击、提升组织免“疫”力，书写了大众动力总成创新创业的新故事。

大众动力总成党委副书记（主持工作）陶燕

反面是销售。”BU专员杨孝哲说。近来，作为销售代表，杨孝哲与团队一起完成了对接客户的百余次会议，从初期紧张的不适感中迅速调整，展现出强大的专业性和灵活的响应度。

项目的确认，使杨孝哲近三个月的“双

面”生活总算暂时告一段落；宝贵的竞标经验，让他和整个团队得到了蜕变及进化。这个项目标志着BU团队在新销售领域跨前了一大步，预计SOP后年营业额将会超过1亿元。

随着市场需求的变化以及公司业务的转

型，大众动力总成这支创业团队涌现出一批既有过硬职业技能基础，又有市场销售素养的复合型跨界人才。在这个团队里，创业者的拼搏精神与试水“深水区”的勇气，激励着他们凝聚一心，各尽所长，焕发出无限的创新活力。