

## 五菱宏光MINIEV敞篷版开启抽签购活动

## 72小时申购破10万人次，“拼的就是运气”

本报记者 严瑶

自首批200辆五菱宏光MINIEV敞篷版开启“敞篷抽签购”以来，72小时内，申购人数就突破10万人次，场面十分火爆。为了实现更多人的敞篷梦，9月6日至21日，上汽通用五菱举办了“家族集卡乐”和“宠粉升舱礼”活动，全面打开解锁敞篷版的更多通道。

9月1日，上汽通用五菱汽车官方宣布五菱宏光MINIEV敞篷版正式开启抽签购，并将于9月21日抽取并公布第一批获得购买资格的用户名单。青年演员周也成为新车代言人兼首位车主。活动当天，用户通过LING Club App/小程序首页的“敞篷抽签购”活动页面参与抽签，在完善个人信息后，获取1串专属抽签码，随后凭该抽签码抽取



五菱宏光MINIEV敞篷版的购买资格。“算下来中签率是五百分之一，拼的就是运气。”一位消费者说。据悉，在成功购车后，五菱将于3个月内交付车辆。

从外形来看，五菱宏光MINIEV敞篷版在延续常规版车型基础上进行了改进，增加了与车身撞色的装饰条，前后车标经过扁平化处理，雾灯和前唇上部的位置也做了优化，看上去更显高级感。内饰上，前舱有多达10处储物空间，后排拥有180L

行李舱空间。

新车提供海天蓝、祖母绿、摩登黑三种车身颜色供选择，采用无边框车门设计，有红黑两种颜色软顶篷布可供选，并创新设置了半自动开关篷结构。

据悉，新车尺寸为3059×1521×1614mm，轴距为2010mm，比普通版MINIEV稍大。同时，由于增加了敞篷机构，车辆的整备质量也增加了200千克以上。

新车的续航里程达到280km，搭载30kW强劲电驱系统，最高速度可达

100公里/小时。用户还能通过LING Club App实时监测车辆状态，支持远程寻车、智能开关车门、爱车体检、预约充电、智能补电等多个贴心功能，带来更便捷的智能出行体验。

宏光MINIEV敞篷版预计将于本月中旬公布售价。由于增加了敞篷机构和重新设计整车结构的成本，因此新车售价将比普通版车型要高。但即便如此，新车仍然是国内乘用车历史上，售价最低的敞篷车。

相关新闻

## 五菱“轻松充”服务上线

近日，五菱官宣“轻松充”服务正式上线，将为用户提供充电产品、安装服务，以及充电运营平台的一站式解决方案。

对于用户外出存在续航里程焦虑，公共充电桩多为直流充电的现状，五菱为满足用户需求，推出了直流快充升级服务，用户可购买五菱宏光MINIEV GAMEBOY（选装快充包版本）；同时，老用户未来也可以加装直流快充升级包。在自建房充电场景，用户可安装2.2kW明装防水保护插座；在城市小区停车位等开放场景，用户可选择拥有防盗电功能的

2.2kW充电插座总成；对于想提高充电效率的用户，五菱还提供3.5kW/7kW家用交流充电桩。

为了方便车主外出便捷补电，上汽通用五菱在LING Club App上线“停车充电”模块，用户可以随心操作智能推荐充电站、充电地图、扫码充电、充电控制、菱值抵扣付费等功能。其中，除五菱自建的充电桩外，五菱充电桩运营平台已与特来电充电桩互通，目前已接入全国6425个充电站、8万根以上充电桩，覆盖城市核心商圈、办公园区等主要场景。

(锦途)

## 上汽人的奋斗故事

用户伙伴和我

## 开启旅行新人生

## 上汽大通原厂房车为86岁老人实现梦想

想象一下80岁的时候，我们会在做什么呢？“英雄末路”？“廉颇老矣”？都不是。上汽大通最近助力86岁的冯老先生实现了一个新的梦想——房车旅行。

“当时，我们通过电话和冯老先生首次取得联系时，其实过程并没有特别顺利。因为冯老先生年纪比较大，听力不太好，初次沟通时间超过了40分钟。”尽管在沟通上有障碍，但上汽大通销售员徐雨晴说，当时他们能明显感觉到，冯老先生对于房车是有需求的。

为了让冯老先生一家都能感受到上汽大通

售前和售后的关怀服务，销售经理杨喆专门派专车接冯老先生和他的妹妹来到上汽大通原厂房车体验中心，让冯老先生能够亲身体会大通房车的优势所在，包括使用的便利性。“眼见为实，这次能够亲眼看见房车的各种先进功能，这和图片、文字给我的感觉是完全不同的。”冯老先生说。

“销售车辆不仅是一种售卖，更是和用户建立联系的机会。用户有许多深层次的需求亟待我们去理解、去挖掘、去满足，我们不仅卖车，也可以成为用户实现人生梦想的筑梦

师。”在和冯老先生交流的过程中，他们了解到，冯老先生年轻时作为军队干部，曾在甘肃待了约一年。也许是这一段经历，让冯老先生与甘肃产生了深厚的感情。冯老先生的妹妹在1969年上山下乡时前往云南兵团，与兵团有着不解的缘分。他们很想再去走走年轻时走过的路，去看看还未曾感受过的祖国盛景。

因为当过兵，现在还保持着锻炼身体的习惯，所以冯老先生是位驾驶技术过硬、身体硬朗的“老驾驶员”。在选择房车的时候，他首先考虑要照顾腿脚不便

## 书记微评



一直以来，上汽大通原厂房车体验中心面向不同客户，都会制订个性化的策略，为用户完整呈现硬件措施上的各种周到细节，更在服务上从用户思维出

的妹妹，再加上妹夫和一位保姆。也就是说，冯老先生要找到一辆住得下四个人，又方便妹妹生活的房车。

店内的大通工作人员了解到冯老先生的情况后，由衷地敬佩他的为人。“有任何需要，您可以告诉我，我们立刻帮您完成。”经过多番对比后，冯老先生选

择了上汽大通MAXUS旅行家V100 B型房车。“过硬的产品质量和优质的服务，是我选择的基本标准，这款车能够完全满足我的需求了。”

这一单业务完成后，直至今日，销售人员每隔几天就会和冯老先生保持联系。该店负责人说，一线销售人员

和客户距离最近，是公司与客户沟通最直接的桥梁。他们就是要用过硬的产品质量以及优质的服务建立品牌的影响和客户信赖的口碑，并以此为基石，为公司的业务做更多拓展。上汽大通永远想用户所想。在上汽大通，任何用户都能打破常规，创造属于他们的可能。

发，通过与用户深入交流，探寻用户内心一直以来的心愿和真正需求，让大通产品助力他们为自己的生活书写新的涵义。

上汽大通副总经理 姚力挽