

车享定制车开创“柔性电商”先河

今年广州车展上，车享推出了基于C2B模式的首个定制车项目，即围绕“互联网+”时代新的用户需求，为汽车用户带来的一项个性化服务。

车享定制车是围绕“互联网+”时代新的用户需求，开展的一次产业链上的创新和优化，它开创了汽

车电商界的“柔性电商”先河，也是汽车厂商已有的先进柔性生产体系向销售体系的进一步拓展和延伸。借助车享平台，上汽实现了柔性化的产销一体，大大提升了满足用户差异化需求的能力。

以MG锐腾1.5T的4款自动挡车型作为试点车型，车享用户首先

可以通过线上的活动入口，根据自己的喜好选择车身颜色、内饰风格、基础配置和个性化配置，不仅能够在线生成和分享自己的定制车3D效果图，下单之后还可以将个性化的定制车真正成为自己的座驾。在下阶段中，车享还准备依托上汽的主机厂优势，联合开发或者独立

开发更多的车辆功能件。

未来，除了新车销售，车享也将在养车、用车等更多汽车消费环节上不断满足用户差异化需求，让车享“打造中国最可信赖的汽车服务领先品牌”的企业愿景不仅仅是一个口号，而是给用户带来切切实实的汽车生活新享受。（胡静）



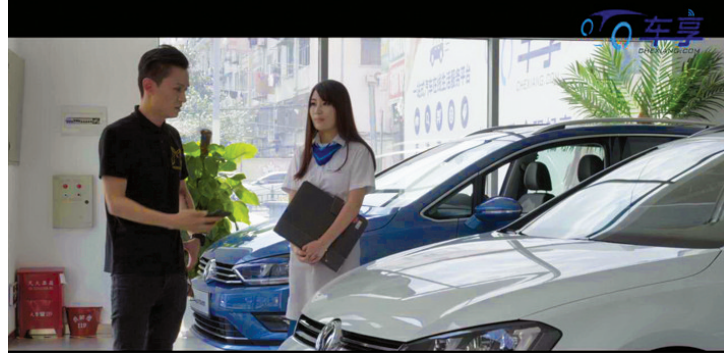
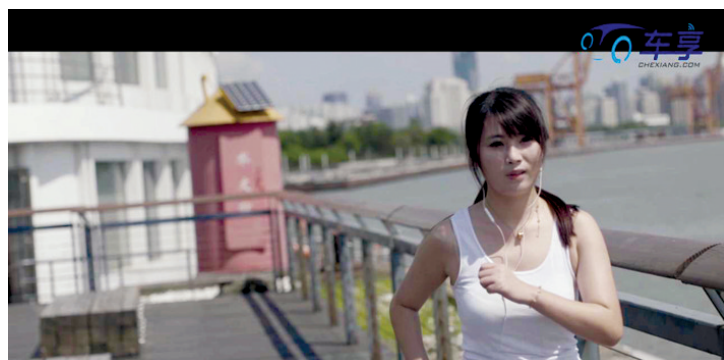
车享官方微信



车享汇

自车享征品牌代言人以来，员工积极参与，亮出他们自己“不服来比”的姿态

车享拍摄员工代言品牌微电影



在车享这个大家庭中，有这样一群人，他们来自不同的城市，坚守在不同的岗位，为了车享的美好明天而努力奋斗着。

在他们中间，有来自一线的汽车美容师，有每天和用户打交道的汽车销售顾问，还有细致钻研的机电技师和钣金技师，他们用自己的故事讲述了在这个大家庭中的成长，或励志、或青春、或家庭、或奋斗。他们都是自豪的车享人，他们正以自己的行动为车享代言。

青春篇

(二)

蔡正阳

在我选择这份职业的时候，我就清楚地知道自己为什么要选择，最初的目的，要展现一个怎样的自我，所以我需要付出努力和时间来证明自己的能力，来证明当初的决定是正确的。

跑步，是我缓解工作压力的一种方式，它可以释放我的不满，换取轻松。在跑步时，我可以看见每个人的背影都穿梭在匆忙的晨光之中，他们都那么自信，充满激情。我知道，我们是一样的，没有理由停止下来，停止成长，停止锻炼自己，停止试图超越自己。

还有人很爱抱怨，却不敢尝试改变现状，多数人没有为自己的梦想努力。因为害怕失败，在为梦想打拼的过程中，你会遇上无数的打击、无数的失败、无数的痛楚，会有质疑自己能力的时候，是什么阻碍了我理想道路上的脚步？是什么让我突然迷失了自我？为什么我会感觉到如此地累？不光是身体，还有来自内心的疲劳，我想放下，但又放不下，放不下很多东西。

我到底是为了什么？我想了很多，也想了很久，到底什么阻碍了我？就算别人不相信，你也要自信，这是我所相信的。我宁愿被绊倒很多次，也不想碌碌无为为一辈子，勇敢地的人生路上奔跑，不论情况多糟，未来每一步有多坎坷，我都努力去做，因为这是我的信念。整理好思绪，整装待发。蔡正阳，你是最棒的，加油！

我是蔡正阳，我是上汽销售的一名销售顾问，我在路上，我为车享代言！

