

皮卡市场的实力派

上汽 MAXUS 皮卡全球表现抢眼



据乘联会统计，1-10月，中国皮卡销量达530713辆，同比下滑仅3%，表现远好于销量同比下降9.7%的车市。

国内皮卡市场这几年来走势抢眼，先是得益于政策利好接连不断：从2016年至今，我国共有河北、河南、湖北、辽宁、新疆、云南6个省和自治区成为官方公布的皮卡解禁省份；今年1月1日起，交通部取消了4.5吨及以下普通货运车辆营运证和驾驶员从业资格；6月份，发改委等三部门又联合发文，鼓励有条件的地级及以下城市加快取消皮卡进城限制。这些无不体现着政策对于皮卡的利好。

皮卡市场的兴旺也使不少车企斩获了亮眼成绩单。这其中，自然也少不了中高端皮卡市场的实力派——上汽MAXUS（迈克萨斯）旗下的两款皮卡T60与T70，不仅销量增长跑赢大市，更受到了国内外皮卡消费者的青睐。

双车战略征战全球

虽然只是皮卡市场的新生力量，但上汽MAXUS T70与T60形成合力，在1-11月取得销量22943辆、同比增长13.24%的成绩。此外，T60、T70两款车型也受到全球皮卡爱好者青睐，1-11月海外累计销量同比增长22.06%，见证了海外消费者对中国品牌从认识到熟悉，再到认可的过程。

上汽MAXUS T60不仅是皮卡销量排行榜前列的常客，更包揽了几项第一。据机动车交强险数据统计，今年1-9月，上汽MAXUS T60以24.35%的市占率稳居北京皮卡市场销量第一，超过第二名近1000辆。此外，上汽MAXUS T60在上市仅14个月就跻身国内皮卡销量排行榜四强，占据国内15万元以上高端皮卡市场份额第一。

在海外市场，上汽MAX-

US T60也毫不逊色，上市16个月，海外累计销量便突破1万辆大关。在出口澳新等发达国家的皮卡车型中销量第一。

作为国内首款柴油版“国六”皮卡，上汽MAXUS T70满足“史上最严格”国六b标准。今年6月上市以来受到了广大消费者的喜爱，与上汽MAXUS T60共同出击国内外市场，进一步增强了上汽MAXUS皮卡阵营的整体实力。

高端化和乘用车化是致胜秘诀

作为一个年轻品牌，上汽MAXUS皮卡能在众多竞争对手中脱颖而出，靠的是卓越的产品力。上汽MAXUS扮演着引领皮卡向更加舒适、智能、个性化方向发展的先行角色。

旗下T60皮卡首创在皮卡上搭载上汽与阿里共同开发的斑马智行互联系统，以及皮卡界最大的10英寸智能触摸大屏，为用户带来前所未有的互联网智能体验。上汽MAXUS T60按澳大利亚2018最新ANCAP五星安全标准进行设计，首次将热成型技术运用于皮卡，整车高强度和超高强度钢使用比例高达68%。而上汽MAXUS T70也承袭T60安全、舒适、智能基因，可提供同级最大的后排空间，第一、二排座椅间距可达965毫米，给后排客户带来舒适体验。

此外，上汽MAXUS T70还搭载了上汽大通针对国六b排放法规而正向开发的2.0T静音柴油发动机“上汽π”。其最大功率达120kW，最大扭矩达375Nm，工信部百公里综合油耗低至7.5L，远低于市场上大部分皮卡平均油耗。

未来，上汽MAXUS将形成包括T60、T70、T80等产品在内的T系列皮卡矩阵，实现各级别皮卡细分市场的广泛覆盖，为皮卡爱好者提供更高品质、更多元的选择。

上汽 MAXUS “双十二” 推出万元礼包

12月14日，上汽MAXUS（迈克萨斯）正式开启“双十二天猫爆款直播特惠权益”活动，以超值福利与新玩法“嗨”出新高度的同时，为用户购车全面“减负”。

12月14日至20日，购买全民定制中型SUV D60的客户登录天猫搜索“上汽大通MAXUS官方旗舰店”，线上支付500元定金，并成为“我行MAXUS”注册用户或完成车主认证，同时于2020年1月31日前在经销商门店完成购车，即可享受八重豪礼，综合优惠至高达2万元。“八重豪华礼包”

阵容不仅包括爱奇艺会员季卡试驾礼、价值1500元的装潢礼等，更有置换礼（5000元置换补贴）、金融礼（4500元金融贴息）、保险礼（3000元保险增值礼包、免首年交强险）、保养礼（价值3500元的3年6次免费保养）、延保礼（价值1400元的1年或2万公里延保）。

12月14日至20日，消费者登录“上汽大通MAXUS官方旗舰店”购全能家旅MPV G50，并在2020年1月31日前于经销商门店完成购车，也可享五重好礼的“双十二”惊喜。在置换礼（5000元

置换补贴）、金融礼（4000元金融贴息）、保险礼（3000元保险增值礼包）、精品礼（上汽MAXUS 10000毫安移动电源、重力手机支架），以及爱奇艺会员季卡试驾礼的多重好礼加持下，G50综合优惠达1.2万元。

此外，12月10日至31日，登录天猫搜索“上汽大通MAXUS官方旗舰店”，线上订购上汽MAXUS旗下全系车型，并在2020年1月31日前于经销商门店完成购车，均可享受价值400元礼品兑换券和爱奇艺会员季卡的订单礼包。同时，上汽

MAXUS利用线上数字技术和线下实体相结合的方式，提供“一元试驾拿好礼活动”。12月10日至31日期间，消费者登录“上汽大通MAXUS天猫官方旗舰店”，只需支付定金完成下单并注册为“我行MAXUS”用户，即可前往经销商门店试乘试驾上汽MAXUS全系车型。

自今年10月25日入驻天猫以来，“上汽大通MAXUS官方旗舰店”在短短一个多月的时间内吸引了4.7万粉丝，成功收获近1000笔订单，实现38万店面浏览量，受到了消费者的欢迎和追捧。

上汽 MAXUS 斑马智行开启3.0版本

12月底，上汽MAXUS（迈克萨斯）全系车型搭载的斑马智行系统将升级到最新的3.0版本，打造新境界、新引擎、新体验。

本次更新将在地图、语音、文娱、车控车设、

应用入口自定义、商业化六大模块新增多项功能，更新方式为远程在线更新，无需到4S店升级。整个过程大约30分钟，并且车主可选择系统推荐的升级时间或自主预约升级时间。更新完成后，上汽

MAXUS旗下所有安装了斑马智行系统的车型都将变得更加智能。

斑马智行3.0在交互界面、高德地图、音乐软件等核心功能上进行了全面的升级更新，在巩固了原有生态服务的基础上，

与用户的生活关联更为深入。一句“你好，斑马”，将为上汽MAXUS旗下所有搭载了斑马智行系统的车型开启智能的在线车生活，让用户真正体会到“智能汽车”为生活所带来的便捷性。

上汽 MAXUS G20 蓉城交车

12月8日，以“全新旗舰·坐拥非凡”为主题，上汽MAXUS（迈克萨斯）G20在成都青城山举行了蓉城品鉴会暨联合交车仪式，全方位展现了上汽MAXUS G20高端化、舒适化、个性化的全新理念，彰显了中国品牌MPV新标杆的不凡气质。

与此同时，成都首批上汽MAXUS G20的交车仪式举行。来自成都地区的多位上汽MAXUS G20准车主参加了本次活动，领取爱车钥匙，共同领略上汽MAXUS“生而与众不同”的品牌理念，以及全新旗舰MPV上汽MAXUS G20的独特魅力。

上汽MAXUS在未来的发展过程中，将持续用实际行动为所有车主提供更高品质的线上和线下服务，让用车生活更周到、更放心。

数据显示，成都MPV市场15万元以上车型占比由2016年的18%快

速上涨到现在的27.2%，并于2018年达到高点30.1%。仔细研究后发现，成都MPV市场销量主要集中在20万元以上车型。以上这些数据分析充分说明，成都地区中高端MPV市场潜力无限，未来势必会成为消费者购车的重要选择。