

# 成为上汽海外车型的“附加值”

## 海外出行智能网联汽车激活数突破十万辆

首席记者 李修惠

“我们提前一个月完成了今年的目标值!”上汽海外出行科技有限公司传来了喜报。按照去年的预测,上汽在海外市场的智能网联汽车激活总数要到今年年底才能达到10万辆,但如今刚迈入12月,这一数字就达标了。

10万辆上汽智能网联汽车行驶在世界各国的大街小巷,背后既离不开上汽海外一线员工的奋斗,更和海外出行所做出的努力息息相关,由他们打造的i-Smart系统赋予了上汽产品在国际市场上的差异化竞争能力。

**用小团队打闪电战**

“今天,我们就在泰国发布了一个新功能。”平台组组长黄晟劼说,为了鼓励大家更多地使用电动汽车,i-Smart系统会根据车主每次的行驶里程数给出相应积分,“有点类似于支付宝上的蚂蚁森林游戏”。

“十一”长假期间,海外出行收到了上汽泰国公司提出的需求,要在i-Smart系统上打造一个充电生态,使车主能够在i-Smart系统上找到附近的充电桩,并在充电结束后完成在线支付。新功能要具有一定的娱乐性,让车主时刻感受到使用新能源汽车是在为环保出一份力。

收到需求后,海外出行立刻组建了一个“小规模作战团队”。

“小规模作战团队”是海外出行的特色,每当遇到需要攻坚的任务,海外出行就会从开发、测试、项目、产品、质量等各部门抽调出5-7名员工,以每两周为单位进行敏捷开发。开发组组长周强说:“这种形式能够打破部门之间的界限,每个团队必须为自己交付的内容负责,效率高了,推诿少了。”

“这是互联网企业最常用的开发模式之一。”黄晟劼介绍,“海外出行的员工少,自主研发的项目又很多,能同时提升员工能力和效率的敏捷开发是最好的选择。”

现在,海外出行正在全公司范围内推行敏捷开发模式。按照原有的开发测试流程,一个验证性测试流程需要3个月时间,而敏捷开发不同,每做完一个小的功能点就能直接验证,无需3个月后再全盘推翻重来。

**充分本地化提升附加值**

新的开发模式和“作战形式”确实让海外出行跑出了互联网企业的速度。以印度市场为例,今年,i-Smart系统“大大小小的版本更新了几十个了”,手机端APP也保持着每月更新一次的速度。

今年,海外出行在印度市场推出了印度语和英语混合的语音识别功能,海外出行的员工笑称,这一功能实现的难度堪比“识别广东话夹杂上海话”。同时,考虑到消费者的使用习惯和偏好,海外出行还把印度i-Smart系统中的导航供应商从TOM-TOM切换到了印度本土的一家地图供应商。

还有一些极具当地市场特色的功能也在今年完成了更新。在手机端APP上,车主可以查看车辆的具体行驶路径。“在印度,买得起这个价格区间汽车的消费者大多有司机,这个新功能能给他们带来很好的用户体验。”

“在印度,MG就是一家印度企业。”项目组组长刘艳说,海外出行与上汽各海外公司深度配合,给不同市场的i-Smart系统带来最本地化的功能,为上汽在海外市场提供更多附加值。“泰国和印度市场的i-Smart系统简直就是两套完全不一样的系统。”

“单凭我们公司一己之力,目前还无法做到‘软件定义汽车’,但我们可以通过一次次的OTA升级来定义i-Smart系统的功能。”黄晟劼说。在海外出行未来的规划中,i-Smart系统还将分为基础、标准、尊享等多种版本,适配应用在低、中、高端不同的海外车型上。

近日,随着上汽在印度市场推出的新产品MG GLOSTER陆续交付,上汽的智能网联汽车激活总数又更新了。“MG GLOSTER在盲订期间有3000多份订单。”刘艳说,“我们后台能看到,现在已经激活了1000多辆MG GLOSTER。”加上泰国市场近日的销量,激活总数在短短两周内持续攀升,从10万辆增长到了10.2万余辆。而这只是个开始,“到2025年,我们希望i-Smart系统的装车量能够累计突破100万辆。”



### 奋进路上 奋斗有我

上汽人的奋斗故事

## 您的安全,我来守护

——“申程出行”运力团队为平台顺利上线试运营保驾护航

为了确保由上海市政府和上汽集团共同打造的上海市出租车统一平台——“申程出行”APP能够顺利上线试运营,赛可出行的“申程出行”运力团队已经连续60天没有休息了。终于迎来了一次久违的周末,运力团队负责人黄宇难得亲自下厨,给家人做了一顿饭。刚放下碗筷,就听到餐桌上的手机发出一阵震动……

“好像公司来电话了。”黄宇来不及擦手,一边摘下围裙,一边接通电话,电话那头传来同事着急的声音:“宇哥,有个突发事件要处理。”同事陈振伟的声音从电话另一头传来,或许因为着急,他的声音有些沙哑。

“一位乘客在出租车上丢失了一部手机,里面不仅有他们公司的商业机密,而且他还没有设置密

码。今天下午五点,他还有一场重要的商务会议……现在距离会议开始只有不到5个小时了。”陈振伟急促的声音像连珠炮似地传过来。“那现在怎么样了?”黄宇连忙问道。“我们已经拿到这位乘客的订单号和一些基本信息。”陈振伟说。

话音刚落,黄宇快速反应过来,“这件事交给我吧,运力这部分我熟,半个小时内给你答复。”

挂断电话之后,黄宇回想着陈振伟的话:这名司机不属于任何一家出租车公司,是个体运营司机,这意味着根本无法通过出租车企业快速找到对方。如果在以前,只能通过拨打12319城建服务热线去联系查找,但流程多、耗时长,赶不上乘客下午需要参加的重要会议。

但现在不同,“申程出

行”平台目前已覆盖了上海所有的出租车企业和两万辆注册车辆,黄宇相信,有这个大数据支撑,这位司机一定可以找到。他将订单基本信息输入管理信息系统,锁定了接送这位乘客的出租车司机,并第一时间找到了电话号码,但是电话却无人接听。

平台是固定的,但是人是活的,或许最原始的排查方式,反倒有可能是最快找到司机的方案。

在“申程出行”APP运力增长的过程中,为了保证平台大数据的第一手资料及时更新,运力团队创建了40多个司机微信群,几乎能快速触达全上海大部分司机,尤其是个体运营司机。

黄宇紧急联系了运力团队人员,把它作为“专项紧急事件”,通过提供司机的姓名和车牌号信息,

进行全城搜寻。最终,在下午两点二十分,团队成员韩周兴奋地发来消息:“找到了!”

原来这位司机做完中午那单生意之后,因家里有事,便提前收车回家了,由于手机设置为静音,所以一直没有接到电话。司机接到乘客遗失物品的消息后,马上检查出租车后座,但并没有找到乘客的手机……直到一一掀开后座遮挡物查看时,才在后座边缘夹缝中寻得。随后,这位司机按照“申程出行”运力团队的指示,在下午三点二十分驾车来到乘客的单位,当面归还了手机。

此时,距离乘客下午五点的重要商务会议还有一个半小时……

看到手机失而复得,乘客一直道谢,而这件事对于“申程出行”团队来



### 微评

“申程出行”作为上海市出租车统一平台,自9月28日上线试运营以来,一直受到上海市民的广泛关注和称赞。“申程出行”运力管理团队深度践行享道出行“全力以赴、简单迅捷”的企业价值观,时刻以安全、合规为工作宗旨,为平台的顺利上线和试运营保驾护航。

上海赛可出行科技服务有限公司  
党支部书记、总经理 吴冰

说,只是日常工作中一次平常的突发事件处理。他们的目标是打造真正安全、合规、让乘客放心的出行平台。

团队借鉴“享道出行”平台管理办法,建立了严格的审查制度,所有申请注册“申程出行”的出租汽车司机都需要通过数据校验

审核,才能上线接单。“申程出行”团队用市场化的方式谋求创新突破,使服务更加贴合用户需求,让平台大数据助力构建安全信任机制,在满足用户个性化出行需求的同时,提供了更多的安全保障。

您的出行安全,由“申程出行”来守护。(潘多)