

## 立足以进促稳 狠抓实的作风 坚定拼的决心

## “工程之王”助力中老铁路建设

## 上汽红岩1-6月销量增幅超行业平均水平

本报记者 严瑶

老挝时间7月3日上午9:30,在中老铁路万象站站房开工仪式现场,上汽红岩工程自卸车、搅拌车整齐排列,200多名参建人员整装待发,备受关注的中老铁路万象站正式开工建设。

今年以来,上汽红岩在各项大型基建中频频现身。1-6月,上汽红岩重卡累计销量达39017辆,同比增长25%,增幅领先行业平均水平。其中,公路车销量占比40%,同比增幅高达50%。

## 在“一带一路”沿线大显身手

万象作为老挝首都,可以说是上汽红岩的“老朋友”了。早在2018年,上汽红岩第一家海外4S店老挝和盛汽车有限公司就已经在此开业。此后,上汽红岩一直

为泛亚铁路、昆曼公路、湄公河水电等项目的建设提供着优质的产品与服务。

此次开工建设的万象站所属的中老铁路是由中老两国最高决策层所推动的“一号工程”,也是我国“一带一路”倡议与老挝“陆锁国变陆联国”战略的对接项目,它在带动老挝经济社会发展的同时,将为我国西南地区经济发展注入新的动力。

其实,不仅在东南亚,上汽红岩工程车在中亚、南亚、中东、南美洲以及非洲等地也广受欢迎。最近,上汽红岩自卸车刚刚批量交付非洲刚果(金),用于矿石煤炭运输。另外,越南等地早已批量订购的上汽红岩工程



车也将陆续交付。

## 销量为证 实现飞跃式发展

销售数据是产品力最直观呈现。据统计,上汽红岩自卸车市场份额已经连续三年稳居行业第一,1-5月市场份额达22.6%,比去年同期(19.4%)扩大3.2个百分点。另外,此次出现在万象站开工仪式现场的上汽红岩搅拌车在国内也是颇负盛名。该车解决了底盘、上装分离的行业痛点,开创了专用车底盘企业与上装企业合作的新模式,使整车的协调性和稳定性得到进一步提升。经过市场考验,红岩瑞

江一体化搅拌车被评为“2020年度TCO运营值得用户信赖的工程基建运输车”,并在全国各地多次批量交付。

随着“一带一路”倡议的稳步推进,上汽红岩在国内市场飞速发展的同时,也将继续发力海外市场。上汽红岩总经理楼建平表示,为了进一步优化在出口方面的配套,上汽红岩将在两江新区黄茅坪设立全球KD运营中心,将扩大特种车生产能力及零部件配套企业本土化,降低物流整车成本。未来,上汽红岩将继续增加东南亚、中亚、北非等区域的KD工厂谈判和建设,扩大海外KD工厂的辐射国家和地区,实现海外战略的飞跃式发展。

## 宝骏530全球车出口量 逆势大涨86.2%



近日,宝骏530全球车获2045辆中东地区订单。今年1-6月,上汽通用五菱旗下宝骏530全球车累计出口数量达到25287台/套,同比增长86.2%。其中,整车出口8451辆,同比增长141.9%。

作为上汽通用五菱布局海外市场的首款全球战略车型,宝骏530全球车凭借优异的产品力,不断提升中国品牌汽车的国际地位。在厄瓜多尔、哥伦比亚等南美国家,宝骏530全球车的销量长期保

持细分市场前三名;在印度,宝骏530全球车第一季度市场份额超过52%,这意味着,印度每卖出2辆中型SUV,就有1辆是宝骏530全球车。此外,宝骏530还率先在中东多国开展线上上市、销售活动,今年以来,其已经累计收获中东订单5313辆。

上汽通用五菱成为上半年中国自主品牌车企销量冠军。今年上半年,公司整体销售整车634015辆,同比增长42%,实现国内、国外双线飘红。(语君)

## 上汽轻卡1-6月销量同比增长63%,行业增幅排名第一

## 把握“需求点” 跑出“加速度”

本报记者 严瑶

凌晨4点,天还未亮,西安西部欣桥农产品市场里已经忙碌起来。除了为一早开市运来新鲜瓜果蔬菜的卡车司机们,上汽轻卡的营销人员也来到此处。

“农贸物流市场是上汽轻卡产品最真实的使用场景之一。”上汽轻卡市场部总监章林凤告诉记者,这几个月来,上汽大通南京分公司上下卯足干劲,从领导层到普通员工无不深入市场、走到一线。“只有真正了解用户需求,才能把好的产品卖给最适合的人。”

今年年初,上汽轻卡定下了目标:确保全年实现销量5.2万辆。为了达成这一目标,上汽轻卡的营销团队从市场源头了解用户、追踪潜在客户。

今年1-6月,上汽轻卡销量上升迅猛,同比增长63%,行业增幅排名第一。

## 迎合新消费 直播间里卖卡车

50岁的轻卡司机尚振龙刚刚购买了一辆上汽轻卡第六代AMT自动挡新产品。这些年来,他一直在北京做物流短途货运,每天开车近16个小时。“有时候,开个10公里路就要遇到15个路口,左脚反复踩离合真的太累了。”膝盖不太好的尚师傅说,“假如没买自动挡的车,我都不想再跑了。”

今年4月,刚刚上市第六代跃进新产品受到众多消费者的关注,尤其是国内首款量产的AMT自动挡轻卡,完美契合了新生代轻卡用户对驾驶舒适性的需求。

“跃进霸气,变得更好了!”6月底,在南京市江宁高新区举办的一场新消费主题活动中,上汽轻卡江苏众心联店销售经理蔡杰和江苏卫视主持人一起走入直播

间,宣传上汽轻卡第六代新产品的核心卖点,网友们纷纷为上汽轻卡旗下的老品牌跃进点赞、留言。

除了在线上获得大批网友的好评外,活动现场,上汽轻卡第六代新产品的内外饰设计和丰富的配置吸引了众多客户围观和试乘,一天内就收到近10张客户订单。

据介绍,目前用户可通过蜘蛛智选功能模块,为自己打造一款专属卡车。针对不同的地区、货物、用车场景、用车喜好等,蜘蛛智选平台可提供超过4万余种车型配置的组合。

## 经销商开新店 大客户订单不断

“订车就能抽电视、冰箱、洗衣机。”郑州天阳上汽跃进旗舰店开业当天,挤满了前来购车的人。一张巨大的“订车风云榜”上,销售员一排排写下订车用户的

名字。“开业当天,我们就卖出去了56辆车。”郑州天阳总经理张太峰说,“上汽轻卡为经销商提供了有利的金融服务政策,我们愿意继续投资开新店。”

“复工复产以后,上汽轻卡销量迅速恢复。尤其是这几天,签约、交车不断,工作节奏比以前更紧张了。”章林凤说。仅6月份,上汽轻卡就收获了不少大客户订单:飞猫云车与上汽大通南京分公司签订了500辆基于第六代轻卡打造的定制版冷藏车采购协议;中国邮政再次采购100辆上汽轻卡EC101纯电动邮政车。

除了在产品上迎合用户需求外,今年,上汽轻卡通过业务模式和服务政策创新提升客户服务体验。同时,围绕关键客户在售后服务上的差异化需求,推出全生命周期的服务政策,并通过服务动车开展上门服务和驻点巡修。

## “人民的代步车”宏光MINI EV 将于成都车展上市

日前,记者获悉,“人民的代步车”上汽通用五菱宏光MINI EV将于7月24日在成都车展正式上市。同时,新车将于本月中旬陆续到达上汽通用五菱全国各地4S店,消费者可到店了解详情,进行试驾体验。此前,这辆国民神车凭借低至2.98万元

起的亲民预售价及强大的产品综合实力,还未上市,订单数就已接近30000辆,人气十分火爆。

在这些预售订单中,有40%是年轻用户,40%是家庭用户,还有20%是实用代步型用户,这群用户更讲究实用便捷、省钱安全。(龚观)

售价11.49万~15.99万元

## 上汽大众途铠2020款上市

近日,上汽大众大众品牌T-Cross途铠2020款上市,售价11.49万~15.99万元。其中,新车全新推出1.5L手动风尚版车型,建议零售价为11.49万元,搭载1.5L自然吸气发动机,匹配大众汽车集团经典的五速手动变速箱,为

偏爱操控乐趣的消费者带来经济型选择。

除了风尚版,全新2020款舒适版车型在售价保持不变的情况下将原来豪华版独有的配置下放,增加了泊车后视影像系统及KESSY无钥匙进入/一键启动功能。(邹文)