

## 立足“进”“实”“拼”，推动高质量发展

# 荣威i6 MAX和ei6 MAX同步上市 售价10.68万~15.38万元

本报记者 张渊源

9月16日，上汽荣威i6 MAX及插电混动车型荣威ei6 MAX同步上市，共有2种动力7款车型，官方指导价10.98万~15.68万元，补贴后售价10.68万~15.38万元。前3万名车主还能享受终身原厂整车质保、终身免费基础保养和终身免费基础流量三大“终身”权益。随着荣威MAX高端产品的上市，荣威品牌将加快焕新步伐。上汽乘用车副总经理俞经民在发布会后表示：“很快，荣威iMAX8将上市销售，另有一款小型SUV也将和消费者见面。荣威品牌将把新国潮、新体验、新服务带给更多用户，助力品牌向上。”

### 全景天幕业内唯一

新车提供同级唯一的3平方米全景天幕，令乘客无论置身前排还是后座都能拥有宽广视角。同时，天幕后挡渐变膜结合顶部电动遮阳帘，可有效隔绝紫外线。该天幕采用夹层玻璃打造，在



摄影 张渊源

开发阶段经过CREST（模拟道路及环境测试）等多项试验，保证可靠性，还通过抗冲击试验、磨耗试验、耐热试验、耐辐射试验等多项试验，安全性能满足ECE欧洲标准。

新车引人数字律动设计理念，融入参数化立体悬浮荣麟格栅、金戈凌厉全LED前大灯等一系列“爽酷”元素。同时，以4722mm×1835mm×1464mm的整车尺寸与2715mm的轴距，为用户打造出宽适空间。

### L2.5+智驾成就聪明车

荣威i6 MAX和ei6 MAX

重新定义了“聪明车”，带来“L2.5+智能驾驶辅助”，令出行更安全、轻松。新车拥有“毫米波雷达+摄像头”融合式双重感知系统，相较L1级单目摄像头，主动安全性能提升30%。AI Pilot智能驾驶辅助系统可实现覆盖0至150km/h的ACC全速段自适应巡航及FCW前撞预警、TJA交通拥堵辅助等十余项驾驶辅助功能，搭配360度全景影像，时刻守护驾乘安全。荣威i6 MAX和ei6 MAX还全系标配最新斑马智行VENUS系统，带来更聪明的90秒全双工AI自然交互语音、更懂你的大数据人工智能导航系统等多项黑科技。

### 性能傲视同级

荣威i6 MAX搭载全新第二代蓝芯动力科技，尽显MAX硬核实力。第二代蓝芯300TGI缸内直喷涡轮增压发动机的最大功率为127kW，最大扭矩275Nm，与之匹配的是7速DCT 3.0变速箱。百公里综合油耗低至5.9L。荣威ei6 MAX采用第二代蓝芯300TGI缸内直喷涡轮增压发动机、高功率电机与10速二代EDU智能电驱变速箱等技术，能爆发出224kW最大功率与480Nm最大扭矩，并拥有70km纯电续航能力。

## 第三代MG6 PHEV领潮上市

MG新零售体系同期落地，为消费者提供更便捷的消费体验

本报记者 张渊源

9月12日，第三代MG6 PHEV正式上市，共推出4款车型，官方指导价14.58万~17.28万元，现在购买可享6000元现金红包优惠，到手价仅需13.98万~16.68万元。此外，前6666名用户还可享受2年7折回购、终身电池质保、至高1万元超级置换金等权益。

随着新车的上市，名爵品牌新零售体系也终于落地。今后，名爵品牌将以用户为中心，把服务贯穿“看、选、买、用、卖、换”的汽车服务全生命周期。

“消费者购买MG6 PHEV必须线上下单，不想线上下单的，销售顾问也会替你线上下单，背后带来的意义是价格完全统一，消费者不再需要花太多的心思去



摄影 张渊源

考虑货比三家，心思可以省下来更好地了解我们的产品特点。”上汽集团数据业务部副总经理、上汽乘用车首席数字官（CDO）兼营销执行总监张亮在谈到名爵品牌新零售体系带给消费者的最大感受时表示。

此外，MG官方线上平台提供孵化中心，全时在线、全程陪伴服务用户。“APP通过视频图文、线上问答，能把消费者想要了解的产品信息讲得很清楚。如果还不够，我们将提供一对一对视频服务，专业的工作人员可以用视频形式进行绕车讲解，和消费者实时互动。”

在维修保养方面，消费者的预约保养项目可在线选择服务项目和具体内容。同时，所有服务价格公示、服

务节点全部信息化展现。配套的上门取送车服务也同样做到了费用、服务标准、服务过程的信息全面透明。

随着第三代MG6 PHEV的上市，名爵品牌焕新的步伐也在加速，“一个MG容得下所有年轻人。”张亮在上市发布会上表示。今后，名爵品牌的年轻化道路将围绕“新主流、潮链路、大扩容”这9个字进行。

新主流显然要更符合新一代年轻人的需求，张亮用“产品形态新主流、设计语言新潮流、智能科技更领先、产品品质更全球”这四条来定义新主流。潮链路更多的是和用户互动和传播的形式。而大扩容后的MG品牌要在科技车道、潮流车道、运动车道和品类车道同时行驶，满足消费者更多不同类型的需求。

## 享道出行亮相国家网络安全宣传周

树立上汽集团信息安全标杆

首席记者 李修惠

“上医治未病。信息安全不仅是一个与黑客、黑色产业持续对抗的过程，更是一个防患于未然的工作。”9月15日，享道信息安全中心总监杜磊在2020年国家网络安全宣传周主题论坛上，分享了享道在网络安全领域所做的工作和实践成果。

### 连运营团队都拿不到的信息

享道出行一直十分重视信息安全管理。对于享道出行而言，用户信息和办公系统的安全管理只是“基础操作”。“甚至连运营团队拿用户信息做数据分析时，都只能拿到‘打了码’的信息。”杜磊介绍，如因业务需要，要查看明文信息，员工必须完成极为严格的申请流程。

同时，每一位员工的电脑上都安装了信息安全中心二次研发的监管系统，若有敏感信息通过邮件、微信或网盘等形式向外传送，系统会自动拦截，并向员工推送邮件通知，同时抄送其主管领导。杜磊说：

“信息泄露是红线，若平时不多加重视，一旦出事，就将对品牌声誉造成极大的影响。”

今年，杜磊带领着团队开始将常规信息安全管理自动化，他透露，信息安全中心今年的目标是把工作自动化率提升到80%。

### 不只是安全管理，更能“破案”

防止用户信息和商业机密泄露只是享道出行信息安全管理工作中内容的冰山一角。杜磊和他的团队还能“破案”。

有一天，杜磊同时收到了短信、微信和邮件报警，数据监控系统在发现后台坏账率指标出现异常后，自动向信

息安全中心的员工推送了警报。杜磊立刻带领团队进行相关数据分析，发现享道出行可能被以恶意薅羊毛为生的“黑色产业”盯上了。

信息安全中心发现，有一批在浦东机场生成的订单在到达目的地后迟迟未支付费用。杜磊和下属一边对类似的潜在行为进行排查，一边与线下团队沟通。线下团队调查发现，有黑色产业在另一个顺风车平台注册成为司机，并在机场区域接单。但他们接单后并不会出车去接乘客，而是为乘客在享道出行上再下一单。乘客乘坐享道专车到达目的地后，在那个平台支付了费用，完成订单，但黑色产业却不能向享道出行付款。

通过排查，信息安全中心禁用了黑色产业在享道出行平台注册的账号，同时在司机端APP通过站内推送等方式告知司机。

### 共筑信息安全“护城河”

上医治未病，中医治欲病，下医治已病。

据了解，在享道出行APP处于发展阶段、尚未上线时，信息安全中心就已与研发团队密切合作，为其提供相关安全工具，让安全问题在产品上线前先暴露出来。“我们的应急响应中心还会和‘白帽子’合作。”杜磊说，兄弟单位车享家此前也曾找到享道出行，想借助其与“白帽子”的纽带，用外部力量进一步完善自己的信息安全网络。

“网络安全也是企业的核心竞争力之一。”上汽集团信息战略和网络安全部高级总监顾咏梅表示，享道出行在这方面的建设相当成熟，很适合将成功经验推广到集团各单位，尤其是掌握核心技术的企业。