

北汽新能源 EU5 创智能车新典范

8月21日,北汽新能源EU5在华东区域正式上市。EU5定位为“人工智能轿车新典范”,按里程长短,分为R500、R550两个版本。其中,R500的工况续航416公里,等速续航520公里;R550的工况续航460公里,等速续航570公里。EU5补贴后的全国统一售价为12.99万元-16.19万元。 青年报 孙臣

外观:时尚设计感

北汽新能源EU5可视为北汽绅宝全新D50的纯电动版,不过得益于细节方面的差异化设计,EU5依旧具有极高的辨识度。作为纯电动车型,封闭式格栅造型在保留燃油车元素之余,进一步强化了该车的动感与科技味道,相比之下其侧面线条稍显保守,好在贯穿车尾的腰线设计,符合大多数消费者的审美。借助后备箱盖处的鸭尾设计,在增强车尾的层次感之余,也让整车更具运动气质。

作为新能源车型,车头左侧的“Blue”字样进一步强调了自身环保属性,而快充接口则隐藏在前部LOGO下方,将电池电量从30%充至80%仅需30分钟。此外,该车全系标配有无钥匙进入和一键启动功能,便利性表现值得肯定。

内饰:科技感十足

时下越来越多的车型热衷在内饰造型方面做文章,以强化自身的年轻元素,不过北汽新能源EU5却并未随波逐流,中间镶嵌的哑光木纹饰板为该车融入了几分稳重气息,方向盘盘为三辐式设计,但其间的镀铬饰条却隐约可见“双辐”式造型的影子。

12.3英寸全液晶仪表并未刻意追求花哨的UI界面,不过时速、瞬时电耗、续航里程、环境



温度和实时交通和远程OTA升级等功能。不仅如此,该车导航系统还提供了搜索充电桩的“快捷键”,并可同步显示充电桩类型及支付方式,便于车主及时补充能量。

搭载达尔文系统的9英寸悬浮式触屏,不仅拥有出众的流畅性和清晰度表现,还支持远程启动、行车记录仪、新闻资讯、无线热点、实时交通和远程OTA升级等功能。不仅如此,该车导航系统还提供了搜索充电桩的“快捷键”,并可同步显示充电桩类型及支付方式,便于车主及时补充能量。

性能:可玩性与续航齐突破

北汽新能源EU5装备的永磁同步电机,拥有160kW的最大功率,并可输出300N·m峰值扭矩,装备有三挡可调的动能回收装置及运动模式。值得一提的

是,该车还搭载了E-Motion Driver3.0电控系统,续航里程突破了400km,且偏差率只有7%。

本次试驾的R500车型,悬挂系统采用前麦弗逊式独立后扭力梁式半独立结构,调校偏向硬朗风格,能够干脆利落的削弱路面细碎颠簸,虽然保留有些许路感,但不至于影响驾乘舒适性。

得益于将电池组放置在车辆底部,加之悬挂系统颇为出众的支撑性表现,EU5在弯道中的稳定性和灵活程度可圈可点,而面对蜿蜒的下行山路,虽然在过弯时乘员能够察觉到重心转移的过程,但强有力的侧向支撑依旧让人信心满满。此外,回馈力度随车速升高而递增的转向系统,在强化高速行驶稳定性之余,EU5的可玩性大大提高。

■资讯

广汽新能源 打造体验营销新模式

青年报 车键

8月18日,广汽新能源在上海第一家完整的太阳级体验中心——弘仁宝裕25 hours体验中心迎来首秀,弘仁宝裕25 hours体验中心的到来,给这座魅力之城的消费者带来“乐享时光”的全新出行生活体验。

“链接生活型”渠道新模式

广汽新能源打造环保新地标“沪上新氧吧”——上海弘仁宝裕25 hours体验中心。该体验中心位于上海宝山区,这里曾经是传统钢铁工业基地,如今正向着生态园区转型,提倡低碳环保。弘仁宝裕25 hours体验中心的进驻,为工业区带来了绿色出行解决方案,致力成为工业区的休闲生活新氧吧,引领智能环保出行方式。

广汽新能源以用户体验为先,业内首创颠覆传统4S店的“链接生活型”渠道新模式——25 hours体验中心,为用户打造“时空虫洞”,将碎片化的时间充分利用,释放“每天多一小时的乐享时光”。整个体验中心由前沿科技体验、生活美学空间、未来出行服务、场景汽车展示四大功能区组成,可为消费者提供生活体验、汽车销售、充电及售后等全面贴心的服务,让用户或消费者在来到体验中心的任何时间,都可以自由游刃于商务洽谈、朋友聚会、亲子互动等多种场景。

1-7月销量同比劲增7倍

凭借业内领先的产品、技术实力,广汽新能源GE3和GS4 PHEV在上市不到一年的时间里,迅速打开市场,成为新能源汽车市场的明星车型和销量爆



款。今年1-7月,广汽新能源累计销量7649台,同比劲增7倍,其中,强势跻身插电混动SUV三强的GS4 PHEV六、七月份连续两月销量破千。

8月底,已于6月11日开启预售的长续航纯电动SUV GE3 530即将正式上市,该车NEDC综合工况续航410公里,60km/h等速最长续航530公里,成为可享受1.32倍国家最高补贴的“新政爆款第一车”。此GE3 530的上市,必将助力广汽新能源在上海的销量实现更快增长。

渠道布局持续发力

为了给消费者带来便利的纯电动车出行生活,广汽新能源还在业内首次提出“15分钟纯电出行圈”的概念,由25hours体验中心、展示中心以及社区服务站点的太阳、月亮、星星三级渠道体系共同打造。三种渠道模式层层深入,为消费者提供全面的绿色智能出行服务,助力广汽新能源构建以用户为核心、融入智慧车生活的营销服务新生态。

广汽新能源规划营销部部长陈硕表示,从今年1月份开始,广汽新能源在全国各大城市全面开展渠道布局。8月份,广汽新能源已在杭州和北京各新开了一家25 hours体验中心,继上海弘仁宝裕之后,广汽新能源在郑州、武汉、洛阳等地的新店也即将开业。

苏炳添为上汽斯柯达SUV家族代言

青年报 程元辉

在2018年雅加达亚运会如火如荼之际,上汽斯柯达宣布签约“亚洲飞人”苏炳添,邀请他为斯柯达SUV家族代言,实力演绎斯柯达锐意进取的品牌风采。

其实,斯柯达与苏炳添结缘已久。早在2016年里约奥运会,旗舰车型速派就曾成为“中国国家田径队首席汽车合作伙伴”,彼时,苏炳添与队友们在男子4×100米接力赛决赛中夺得第4名,创造了中国队在该项目中的最好成绩。两年来,苏炳添先后刷新了男子60米、100米的亚洲记录。

作为中国速度的最佳代言,苏炳添的厚积薄发与斯柯达品牌在中国市场的蓬勃发展相得益彰。今年1-7月,斯柯达品牌累计销售超过19.3万辆,同比增长11.6%,成为国内市场增速最快的合资汽车品牌之一。

此次双方的再度合作,不仅是速度的体现,也是品质的契合。在赛道上,苏炳添始终把每一次比赛当作全新的战斗,不断超越自己,给观众带来惊喜,这种不断突破、积极进取的精神也充分诠释了斯柯达为用户创造



惊喜的品牌基因。2017年,上汽斯柯达启动了SUV战略,在短短15个月时间内推出了柯迪亚克、柯珞克以及柯米克三款新车。斯柯达SUV战略的稳步推进,不仅为国内消费者带来了丰富的高品质之选和智慧解决方案,也进一步传递了“实在不简单”的品牌理念。

三款SUV车型凭借精准的定位和差异化的功能配置,实现了对A级SUV市场的充分布局。柯迪亚克兼有5座和7座车型,空间宽敞、动力强劲,是众多社会中坚力量的品质之选;柯珞克造型刚毅硬朗,拥有

出色的动力操控和同级领先的功能,充满热血和激情;柯米克则凭借10.99万元起的高性价比售价以及智随在线互联系统等全系标配的装备,颇受年轻客户青睐。数据显示,今年前7个月,SUV家族对于上汽斯柯达销量的贡献已经超过三成,远高于去年同期的13.5%,SUV战略成效开始显现。

好戏即将开场,本届亚运会,苏炳添将在男子100米及4×100米接力项目中登场,斯柯达SUV家族将携手苏炳添,一起挑战和刷新充满惊喜的历史记录。

J.D. Power携手哈曼 转变互联驾驶体验

青年报 车键

8月15日,J.D. Power(君迪)和哈曼近日宣布建立联盟,这个联盟将显著影响汽车行业的车辆数据使用,从而丰富客户体验,更加有效地解决问题,并帮助了解消费者对于日益自动化的汽车的期望和要求。

J.D. Power和哈曼的共同目标是整合客户洞察和互联汽车数据,为汽车厂商提供更加准确的车主反馈。J.D. Power是消费者洞察、数据分析和汽车咨询服务的全球领导者;哈曼是三星电子有限公司旗下全资子公司,在为汽车、消费者和企业市场提供互联技术领域处于领先地位。

随着汽车行业新技术迅速涌现,了解驾驶者在汽车内的行为和偏好对于汽车厂商来说具

有前所未有的重要意义。如今,J.D. Power与哈曼携手,不仅衡量消费者洞察,而且协助世界各地汽车厂商更好地衡量不断迭代的产品如何满足客户需求。

HARMAN Ignite是汽车行业内屡获奖项的云解决方案,它能够从独特视角了解驾驶者使用模式;如果与J.D. Power消费者数据结合,这个解决方案将提供消费者与系统互动的方式以及消费者对于车内体验的期望等功能层面洞察。通过这项服务,汽车厂商和零部件供应商能够识别可以改进的领域,更加迅速地将消费者期望的配置和功能推向市场。在与汽车厂商的合作中,J.D. Power与哈曼仅向同意分享其数据的消费者收集数据。这些数据会经过匿名和汇总处理,从而保护消费者隐私。