

聚焦广州车展

大佬:把脉车市增长蓝图

明年国内新车购置税减半政策是否延续,仍然悬而未决。如果政策缩水或取消,作为目前各车企销售主力的小排量以及小型车,必将受到影响。因此,各车企开始通过时下火热的SUV以及新能源车型等寻找车市新的增长点,为适应未来可能出现的新常态做好准备。本届广州车展上,各车企大佬们心中已经开始规划新的蓝图,把脉今后的发展方向。

大西弘致:加快速度发展电动车



丰田汽车(中国)
投资有限公司
董事长

不久前,能够辅助驾驶员实现更安全行驶的“Toyota Safety Sense智行安全”丰田规避碰撞辅助套装导入中国,丰田计划今后在中国市场销售的所有车型上陆续搭载该系统。丰田在中国开展国产化事业已经有15年,在这个过程中,包括生产工艺、设备、人工技能都得到了非常大的提升。比如说,以往在一个工序当中只能完成一项作业,现在一项工序当中能够完成两种作业。从结构上来讲,我们在不额外增加工作人员的前提下,可以实现产能进一步提升,更加灵活地应对今后的生产需求。

在2017年之内,一汽丰田、广汽丰田的新工厂都会陆续导入新设备,与此同时,各个工厂的生产效率也会得到进一步提升。目前丰田在中国的生产效率在全球已经处于比较高的水平,但我们关注的不仅仅是提升生产效率,同时也要进一步提升品质。目前,包括生产效率和生产品质、综合的制造能力和生产水平,一汽丰田和广汽丰田都有若干个相关工厂能够达到丰田全球前十位的水平。未来终极的环保车,丰田仍然认为应该是氢燃料电池车。但是,综合市场现状、未来发展等多方面考虑,现在我们需要比以往更加快速的发展电动车,今后我们希望能面对普通消费者投放电动车产品。

包晔:上汽通用别克再寻增长点



上汽通用别克
市场营销部
部长

距离2016年结束还有45天,上汽通用汽车别克品牌累计销量已经突破100万辆大关,达到1024422辆,同比增长24.3%,并迎来国内第800万名别克车主。销量增速领跑全球主流汽车品牌。我认为,别克快速增长的背后,是丰富的产品阵容、持续提升的品牌影响力以及优秀的服务体验,是品牌健康发展的丰厚回报。未来,别克将继续依托上汽通用汽车的体系优势,加速绿色智能科技的快速普及,加快新能源及高端与个性化车型的市场布局,创新品牌与服务体验,以全方位的核心竞争力开创更大的品牌格局。

在广州车展上,别克品牌全球首发别克Velite新能源概念车,包括旗下“别克蓝”新能源车型、高档舒适车型、高档轿跑车型、高档SUV车型四大产品线14款主力车型携手亮相,展现别克对绿色智能科技和高品质驾乘体验的探索与产品实力。未来几年,别克将完成覆盖HEV全混动、EREV插电式增程混动、PHEV插电式混动以及纯电动车在内的“别克蓝”新能源车型布局。除了提升产品力和完善市场布局,2016年别克还着重强化品牌与服务的创新体验。2016年是别克品牌蓄势发力的一年,明年品牌、产品、服务的推进与提升将实现品牌的健康快速增长。

陈威旭:欧洲建厂拓展新能源车战略



宝沃汽车(中国)
有限公司
执行副总裁

在北京建立首家工厂后,此前宝沃已经宣布在德国不莱梅建立工厂。作为宝沃品牌的发源地,在不莱梅建厂具备十分便利的条件。该工厂将与北京工厂一样,采用德国工业4.0的标准进行打造。工厂建成后,将主要生产纯电动及插电混合动力车型。未来,宝沃在欧洲投放的首款新能源车型为-BX7新能源版。

很多人认为,欧洲汽车市场对于燃油版车型的消费已非常成熟。但值得一提的是,数据显示,SUV车型在欧洲市场的平均增速能达到近30%。同时,欧洲汽车市场也正在改变,目前新能源车成为新的发展领域,因此在欧洲市场推出宝沃BX7新能源车型,能够满足欧洲汽车市场对于新兴车型与领域的新增长需求。而在欧洲市场投放新能源车型的同时,面对中国新能源车火热的市场表现,宝沃也将适时推出符合中国市场需求的新能源车型。

此外,宝沃不莱梅工厂初期产能为1万辆,但在明年初将宣布此后的产能规划,一期、二期、三期的工厂也在规划中,未来宝沃将以不莱梅工厂为基础,全面开拓欧洲市场。

北京商报记者 蓝朝晖 刘洋

· 简讯 ·

大圣车服构建全新消费汽车生态

大圣科技“行者 信者 大圣也——汽车互联网生态平台”日前正式宣告上线,这是国内首个汽车互联网生态平台。大圣车服汽车互联网生态平台将实现新车销售、二手车交易、车后市场,以及汽车金融保险等与车相关的一切服务。据了解,大圣车服致力于融合各方力量打通汽车全产业链,打造一个开放共享的汽车互联网生态圈。向所有汽车品牌开放、所有零部件企业和经销商开放,并向全社会投资人开放。大圣车服的上线,标志着大圣科技朝着汽车互联网生态建设迈出了实质性的一步。

首个汽车报废大厅在京落成

中国首个汽车报废大厅——“报废专家·汽车绿色循环展厅”,日前在北京北辰亚运村汽车交易市场正式落成。据报废专家创始人赖晓凌介绍,作为北京环交所指定的老旧汽车报废服务平台,报废专家自2015年12月1日网站上线以来,快速搭建起涵盖报废专家官网、报废专家微信服务号、呼叫中心等在内的多元服务通道,为车主提供环保、安全、高效、便捷的汽车报废服务。

吉利汽车华北18店联动开业

“向上华北·聚力未来”吉利汽车华北18店联合开业庆典日前在北京、河北、山西与内蒙古四省市自治区同步举行。在当前车市整体微增长的态势下,此次18店大手笔的投资建店,成为吉利汽车稳健推进“2020战略”、构建百万辆营销体系建设的缩影。据了解,此次吉利汽车华北销售事业部共迎来18家店联动开业,分别是:北京2家,河北7家,山西7家,内蒙古2家。8家新开业经销商共投入1.6亿元,全面进入新形象、新标准,为每一位车主提供舒适的购车环境与服务体验。

北京商报记者 刘洋/整理

人工智能成汽车消费生态新引擎

——专访汽车之家CEO陆敏

备受世界瞩目的第三届世界互联网大会11月17日在乌镇召开,国内互联网大佬悉数参会。在活动当天上午的移动互联网论坛上,围绕“人工智能开启互联网新未来”议题,汽车之家CEO陆敏指出,汽车产业未来将在能源、制造、销售等各个产业链条上发生巨大的变化,人工智能将成为汽车消费生态建设和发展的新引擎。

人工智能催生了工业4.0时代的全面到来,在谈及人工智能在汽车互联网产业的应用时,陆敏强调,汽车之家会全力加大技术研发投入,引领行业发展创新,助力汽车产业的优化以及效率的提升。

据了解,现阶段汽车之家已经实现了对消费者行为进行全景画像,对消费者进行人群细分以及标签化,精准细分和深度挖掘消费者的需求,基于用户需求数据,帮助厂商做销售预测,反哺新车研发



和设计、制造,也会依据消费者喜好进行品牌趋势分析,逐步帮助厂商改变产能过剩、产品滞销的局面。而针对经销商,则推出了基于大数据的精准营销和销售,帮助经销商伙伴最大化地提升销售效率。

值得期待的是,汽车之家将在今年底推出AR看车这项新服务,为消费者提供全新的看车、购车体验。汽车之家推出AR看车在业内尚属首例,据悉,

该服务正式上线以后,消费者无需佩戴专用设备,只需打开汽车之家App,就可 anywhere 观看车辆外观内饰。

汽车之家从诞生时便伴随着汽车产业和互联网产业同步发展,经历了11年的发展,也成为国内最大的汽车互联网平台。汽车之家日均UV 2200万,位居行业首位,在中国新车论坛市场份额中占据了94%的绝对份额,每年为

经销商贡献的销量占比也高达33%。汽车之家已经掌握了中国最大量的汽车消费数据,覆盖整个汽车消费生态。这为汽车之家汽车消费生态的建设和发展打下了坚实的基础,也成为人工智能时代汽车之家持续领先的核心竞争力。

陆敏介绍,对于未来,基于大数据和人工智能应用,汽车产业将会出现新的组织结构以及商业模式,消费者选车将会更加智能化、购车网络化、用车共享化;汽车主机厂将会实现随时随地全方位信息收集、趋势分析、定制车型等;汽车经销商体系也将迎来新的风貌,基于需求的库存管理将更为优化,营销将更加精准、高效和有效,同时,服务体系将实现全面信息化,服务更贴心。在谈及汽车消费生态的未来时,陆敏强调,未来已在眼前,未来就在手中,未来已经到来。

北京商报记者 刘洋