

渠道萎缩 观致国六车该怎么卖

逐渐淡出公众视野的观致汽车，赶在国五、国六排放切换的当口，在近期正式开启国六车型5S预售，该车将于9月正式上市。相比其他车企，观致国六车型有些姗姗来迟。不仅如此，北京商报记者近日走访发现，目前观致汽车官网公布的北京3家4S店，除一家表示在等待国六车型到店外，其他两家4S店均明确已不销售观致车型。销售渠道的萎缩，无疑为观致5S的到来蒙上一层阴影。



在京销售停滞

观致汽车官网显示，北京共有3家4S店。北京商报记者发现，位于海淀区健德门附近的观致4S店并非独立品牌店面，该店同时销售长安、铃木、宝马、奥迪等多个品牌。目前，店内并未摆放观致展车，销售人员表示，前几天已将最后一辆观致国五排放车型售出，现在暂时无车可售：“国六排放的观致5S还处于线上预售阶段，还未正式上市，我们也在等待新车到店。”他说。

事实上，这家混合销售的观致4S店也成为观致汽车在北京销售的独苗。观致官网显示，另外两家观致4S店分别位于朝阳区和通州区。但是，按照标注地址，北京商报记者并未找到位于朝阳区的观致4S店。据了解，该店已经搬至通州区，而且店内销售人员表示已不再销售观致汽车。此外，在第三家位于通州区的观致汽车4S店，店内销售人员也表示“我们现在不卖观致车型”。

针对观致目前在北京的渠道状况，北京商报记者联系观致汽车相关负责人，但截至发稿并未得到回复。

销量热终端冷

成立于2007年的观致汽车，诞生至今道路坎坷。从2011年“奇瑞量子”更名为观致汽车到2017年宝能正式入主的七年间，观致汽车累计亏损超百亿元。

2017年12月，宝能集团出手66.3亿元拿下观致汽车51%股份，成为观致汽车最大股东。数据显示，2018年观致汽车销量为6.32万辆，同比增长高达322.36%。

观致汽车之所以实现销量暴增，与宝能集团关系密切。据了解，在入主观致之

后，宝能将关联公司的共享出行板块“联动云”的采购业务转给观致汽车。有消息称，2018年仅联动云便从观致汽车购买约4万辆新车，而观致经销商单店销售状况并没有太多改观。

因此，销量的增长非但未让观致与经销商关系更密切，反而让部分经销商不满。2018年12月，部分观致经销商联名发起致厂家函表示，厂家低价直销扰乱市场，并设置各种限制不给承诺的返利及推广费等行为，导致观致经销商面临亏损。

今年上海车展期间，在观致汽车展台前，数十位观致经销商公开“维权”，其中部分经销商表示，对于购车客户置换补贴，厂家一直拖欠不支付，而且2018年开始一些车辆维保配件开始缺货，导致客户车辆无法维修，厂家方面也未解决该问题。

国六车型救场

尽管号称“新时代中国高端品牌”，但观致品牌在车型更新方面却并不积极。据了解，2016年3月观致5车型上市后，观致一直无新产品推出，只针对原有车型进行换代改款。直到近期，观致首款国六车型5S才浮出水面。8月14日，观致5S正式开启预售，该车定位为“高能驾控SUV”，满足国

六排放标准，将于9月正式上市。

在动力方面，相较观致5被人诟病的动力不足、油耗偏高、配置较低等缺点，升级后的观致5S搭载一套“1.6T GDI直喷发动机+格特拉克7DCT双离合变速器”的动力总成，最大输出功率提升26%，油耗降低10%，改进较为明显。

值得注意的是，作为一个脱胎于奇瑞的品牌，观致5S与奇瑞高端品牌星途的首款车型TXL/TX及奇瑞品牌旗舰SUV瑞虎8在车型参数上有不少相似之处，三款车均搭载有1.6T GDI发动机。

不过，观致5S与其他两款车相比并不占据价格优势。目前，尽管该车型官方指导价尚未确定，但14.8万-16.8万元的预售价要明显高于11.99万元起售的瑞虎8(1.6T)、12.59万元起售的星途TX以及13.99万元起售的观致5。

不仅是价格，观致5S在销售渠道方面也面临较大压力。近两个月来，由于观致一直未能推出国六车型，除北京外，国内其他提前于今年7月起实施国六排放标准省市的观致经销商也处在无车可卖的困境。业内人士表示，观致5S对观致汽车而言意义重大，但要想让该车顺利走向市场，观致需要重新带给经销商足够的信心。

北京商报记者 刘洋 濮振宇/文并摄

· 滴谈 ·

· 资讯 ·

2019，它们离场

刘威漪

1886年，第一款汽车问世。133年来，无数经典车型诞生、热卖、退市，然后消失在人们视野中。无论车速多么不舍，那些我们为之一动容的车型，也终有离开的那一天。

今年，当最后一辆大众甲壳虫在墨西哥Puebla工厂驶离生产线，这款大众最具有情怀和时代感的复古车型宣布停产。记得大众集团CEO曾说过，甲壳虫停产不会以任何形式回归。2019年，注定是甲壳虫的最后一次亮相。是的，它从未输给自己的对手，却输给了时代。

同样令人唏嘘的还有丰田皇冠。虽然它的继任者丰田新一代Avalon亚洲龙已横空出世，但是这款从1955年

就称霸市场的皇冠，留给我们的端庄和高贵印象始终无法被替代。2019年，皇冠正式退出历史舞台，丰田后驱平台也同时退出中国市场。

阿尔法·罗密欧4C Coupe，虽小众，却惊艳。这款2013年才进入人们视野的个性跑车，百公里加速仅4.2秒。它是轻量化的典范，车重仅1134公斤。不过，据统计，上市五年来阿尔法·罗密欧4C Coupe在美国的累计销量仅为1700余辆。阿尔法·罗密欧4C今年会停产Coupe版本，我想很多人会怀念它独特的长条形进气灯罩，也会怀念它大尺寸的花瓣形轮毂……

如果你喜欢宝马3系GT，也许售价区间为35.98万-44.98万元的现有车型

将成为绝唱。与宝马3系相比，3系GT轴距更长，达到2920毫米，“开眼角”前大灯及溜背式轿跑车身也让它显得与众不同。不过，3系GT被认为是小众车型，正被渐渐边缘化。

1998年，奥迪在巴黎车展上推出奥迪TT量产版。TT在它20多年的奋斗生涯中，经历了大起大落。前十年，TT绽放，衍生出Coupe、Roadster甚至Shooting Brake等多种车型；后十年，TT走向凋落，2017年在欧洲仅卖出16281辆，十年前它在欧洲的销售数字是38335辆。2019年奥迪股东大会上，奥迪CEO弗拉迪米尔·肖特宣布要停产奥迪TT，将推出全新纯电车型。

七年前奔驰SL-Class正式亮相，之后AMG版本的AMG SL 63/65车型也相继推出。在奔驰家族中，SL-Class扮演的角色始终都是衣冠楚楚的绅士，亦商务亦运动。在V12的AMG SL 65停产前，奔驰又在今年初宣布SL 63的停产消息。在越来越严苛的排放法规面前，大排量发动机的相继离开着实让人惋惜。

车型迭代，意味着我们很大机会可以享受到一种或多种崭新的汽车技术，但很有可能同时也代表某种技术或者某个时代的彻底落幕，请记住以上这些即将离场的车型，因为它们都很经典。

“新特 同创”首款A级车亮相

北京商报讯(记者 刘洋 实习记者 刘晓梦)8月26日，新特汽车发布全新产品品牌“同创”及旗下首款产品、联合中国一汽共同研发的A级电动汽车MEV100，同时公布旗下品牌D BOX全面升级更名为“新特电车”。

“未来，新特汽车将继续发挥产品、区域资源、智能互联和渠道等方面的优势，通过融合创新，突围新能源汽车市场。”新特汽车CEO先越表示。

据了解，新特汽车与中国一汽再次合作联手打造的首款A级纯电动车型MEV100，也是新特“同创”品牌旗下首款车型。新特MEV100采用封闭式前中网设计，尾标和外观细节有橘色点缀。该车型长宽高分别为4632毫米×1790毫米×1500毫米，轴距为2652毫米，可实现400公里续航、6-8小时满电体验及五星安全保护。先越介绍，MEV100主要投放于全国出行市场，将于近期上市。

毛豆新车成首家汽车下乡落地平台

北京商报讯(记者 刘洋 实习记者 刘晓梦)新一轮汽车下乡政策落地后，随着各车企公布相应优惠政策，汽车电商平台也加入其中。毛豆新车近日联手四川省南充市，正式宣布毛豆新车在南充市启动汽车下乡。据悉，毛豆新车也成为国家推出汽车下乡政策后，首个将该政策进行实质落地的一站式新车消费服务平台。

值得一提的是，与此前单一品牌汽车下乡动作不同，此次毛豆推出的汽车下乡，将各主机厂聚合至统一平台下，约40个品牌、近200款车型将极大丰富农村居民的消费选择。毛豆新车相关负责人对北京商报记者表示，本次活动目前仅限南充市农村户口用户，凭户口本可前往毛豆新车活动现场或毛豆新车门店获取2000元下乡专属优惠券，并适用于毛豆新车平台任意车型，还可与所有车型促销政策叠加。

超级App上线 凯迪拉克欲解售后痛点

北京商报讯(记者 刘洋 实习记者 刘晓梦)国内豪华品牌间的竞争，正在从单纯的销量争夺向提升售后服务附加值转变。在今年上海车展凯迪拉克发布“指尖上的服务My Cadillac超级App”后，该App在近日正式上线。据悉，“My Cadillac”App依托全方位、多渠道、全覆盖的智能服务体系，并以创新移动互联科技为手段，为用户提供“维护保养”、“支持增值”、“服务延展”三大类21项整合服务。

据了解，凭借凯迪拉克创新移动互联科技与安吉星OnStar大数据，“My Cadillac”可实时更新车况数据，根据车辆行驶里程、机油寿命、轮胎胎压等情况，自动触发售后保养提醒，还可向车主推送具体的保养和必须的维护项目。车主仅需通过手机屏幕简单的触控操作选择，便能预约凯迪拉克专属服务人员上门取送车。如果车主出门在外，可以通过安吉星OnStar使用远程开锁功能，授权凯迪拉克专属服务人员开启车辆。从上门取送车到送站维修，都可在“My Cadillac”中实时查看并全流程监控，让车主倍感可靠安心。

重新想象移动的自由 第五届上汽通用汽车校园创新传播工场完美收官



近日，第五届上汽通用汽车校园创新传播工场(ICCG)在泛亚汽车技术中心落下帷幕。本届ICCG聚焦前瞻设计，携手别克品牌打开“未来世界研究所”大门，以“重新想象移动的自由——描绘别克未来生活愿景”为命题，邀请大学生共同描绘更智能、更美好、可持续的先进生活方式和多功能出行产品。从反响热烈的高校宣讲会到干货满满的暑期实训营，众多学子以创意和畅想描绘出一幅幅令人惊喜的未来出行蓝图。

最终，历经6个多月的激烈比拼，经过泛亚设计一线设计师及12所专业院校导师联合评审，机械物种战队夺

得最佳团队大奖；来自湖南大学的张沙、武汉理工大学的邵浩洛、江南大学的牛铭朗、四川美术学院的冯雅楠以及中国美术学院的王寅通，分获最佳前瞻创意奖、最佳未来科技奖、最佳内饰创意奖、最佳内饰创意奖以及最佳UX创意奖。同学们以独特的想象力和创造力为2019年ICCG留下诸多优秀作品，也充分展现了当代青年学子勇于探索敢于创新的青春风采。

获奖同学除收获丰厚奖金外，还将迎接一波ICCG大赛福利——获得最佳团队奖的同学将在2019年寒假开启海外游学之旅，开拓视野；三个设计单项奖获得者的等比例车模制作也被

正式提上日程；另外，针对此次暑期实训营期间表现优异的选手，ICCG还额外提供三个“造车”名额，让更多年轻学子有机会将自己的创想转化为现实，6台精美车模将在10月正式亮相。

自今年3月22日ICCG在清华大学美术学院按下活动启动键，陆续走进广州站、上海站、江浙站等7个地区的15所专业院校，并邀请行业专业达人共同走进校园，激发大学生的创新潜力。同时，跨界艺术家朱敬一也在线上展开惊喜话题互动，鼓励广大学子参与ICCG“未来世界研究所”，以脑洞和畅想描绘未来生活新篇章。从春到夏，由南至北，ICCG“未来世界研究所”吸

引超过700名高校师生广泛关注和参与，收到来自全国及海外163所专业院校的442份参赛作品。

“校园创新传播工场(ICCG)”是上汽通用汽车携手国内重点院校，为新一代具有新视野、新思维的大学生提供展现创意和专业技能的创新平台。今年，校园创新传播工场(ICCG)已与高校学子携手五年。每一年，ICCG都会结合大学生热点话题开展系列活动和创意大赛，寻找具有新视野、新思维的创新人才。目前，已与全球超过220所高校的4420名学子展开关于“未来出行”的自由畅想。

作为ICCG主办方，上汽通用汽车以前瞻的战略、厚积薄发的体系实力和超越的企业精神，积极锻造面向未来的核心竞争优势，造车育人已成为公司战略规划的重要组成部分。为此，上汽通用汽车坚持加强校企合作交流，利用自身优势将行业前沿科技与高校创新实践教育有机结合，创新人才集聚与培养模式，为当下年轻一代提供展现创意和挖掘潜力的开放平台。面向未来出行，ICCG期待与更多追梦的年轻学子碰撞出绚丽火花！