

北京车展重启：“油电”分庭抗礼

延期近半年,2020(第十六届)北京国际汽车展览会(以下简称“北京车展”)终于在9月26日重启,这也是今年全球范围内举办的首个A级国际车展。恰逢汽车市场“金九银十”,豪华品牌、造车新势力等集中亮相,共展出车辆785辆,其中包括全球首发车82辆。

2020北京车展全球首发车

品牌	名称	车型
一汽红旗	H9+	全尺寸旗舰纯电动SUV
北汽	BEIJING RADIANCE	纯电动概念车
劳斯莱斯	全新古斯特加长版	大型车
大众	ID.4	紧凑型纯电SUV
宝马	全新M3/M4	四门轿车/双门轿跑
奥迪	Q5L Sportback	中型轿跑SUV
奔驰	全新星影	豪华商务MPV
阿斯顿·马丁	Vantage Roadster	敞篷跑车



福特首款纯电车型Mustang Mach-E在本届北京车展完成中国首秀

不难发现,本届北京车展,燃油车和新能源车呈现分庭抗礼格局。在燃油车向上之路异常艰难背景下,不少自主品牌开始转而通过纯电车型来冲击高端市场;面对“双积分”考核压力,合资品牌纷纷通过布局纯电、混动等不同路径转型新能源;在完成对SUV等新能源主流市场的布局后,部分造车新势力开始更多关注潜力巨大的小众市场;“金字塔”顶端的豪华品牌虽也已启动新能源转型,但在燃油车市场的布局力度并未减小。

自主品牌:借道纯电冲高端

北京车展首日,北汽集团高端电动品牌ARCFOX的首款量产纯电SUV ARCFOX α T正式开启预售发布。此前,ARCFOX曾推出ARCFOX-7、ARCFOX-GT等纯电动超跑车型,但相对两款概念化车型,本次车展亮相的α T为该品牌旗下首款量产车型。

继岚图汽车首款概念车岚图iLand全球首发两个月后,又一款全新概念车岚图iFree也在北京车展首日亮相。岚图为国内四大汽车集团之一东风汽车的高端纯电品牌,诞生于今年7月。

“iLand和iFree的到来,标志着岚图汽车在轿车、SUV市场快速布局。”岚图汽车科技公司CEO兼CTO卢放表示。根据计划,明年起,岚图汽车每年将向市场投放至少一款新

车;今后3-5年,岚图汽车的产品将涵盖轿车、SUV、MPV等多个细分市场。

与北汽集团、东风汽车这类借助全新电动品牌冲击高端的做法不同,吉利汽车选择在既有高端品牌下打造新能源车型。北京车展首日,领克汽车携品牌首款智能电动汽车ZERO concept亮相。此外,一汽红旗首款全尺寸旗舰纯电动SUV红旗E-HS9也开启预售,官方预售价格区间为55万-75万元。红旗E-HS9定位于中大型纯电动SUV。

“自主品牌发展高端电动化,有很好的外部基础。”乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,从产品和配套层面来看,国内车企布局电动化的时间较长,电池、电机等领域都有较好的配套资源,另外,由于电动车的专利相对比较开放,自主品牌在电动车的机会也比较多。

合资品牌:多线探路新能源

作为日系品牌代表,本田与在华两家合资公司东风本田、广汽本田一起在车展首日展出了多款新能源车。其中,国内首款本田品牌纯电动概念车Honda SUV e:concept迎来全球首发,该车展示了本田中国首款纯电动车的研发方向。

在涉足纯电动汽车领域的同时,本田也没有放弃深耕已久的混动技术。同时,同样作为本田在中国市场的首款插电式混合动力车

型CR-V SPORT HYBRID e+也完成全球首秀,该车将于明年上市。

不仅本田,同为日系品牌的日产也在车展首日亮相全新纯电动跨界SUV车型——日产Ariya,该车将于明年在华销售。按照计划,到2022年,日产将向中国市场导入包括日产Ariya在内的7款新车型。

美系品牌福特也不甘示弱。车展首日,随着Mustang Mach-E完成中国首秀,福特正式进入纯电时代。Mustang Mach-E是福特汽车的首款纯电动SUV,其中高性能版WLTP工况续航里程最高可达600公里。

不同于其他品牌,丰田不仅布局混动和电动,更试图将在商用车领域应用较多的氢动力嫁接到乘用车上。车展首日,丰田在华发布第二代Mirai概念车,该车型为一款氢燃料电池轿车,本届北京车展是这款车在中国的首秀。韩系品牌现代同样看好氢动力。车展首日,现代氢燃料电池车NEXO正式亮相。作为首款量产的氢燃料电池专用SUV车型,NEXO续航里程超过800公里。

汽车行业分析师张翔告诉北京商报记者,之所以合资品牌在北京车展推出新能源车的热度高涨,是因为这些品牌所面对的“双积分”考核压力越来越大。特别像大众这种一年在中国销售400万辆燃油车的品牌,如果不推出更多新能源车的话,今年将只能花一大笔钱购买积分。”他说。

豪华品牌:燃油市场守擂战

在业内人士看来,豪华车阵营中的BBA(奔驰、宝马、奥迪)之间的燃油车竞争仍是本届北京车展重要看点。车展首日,宝马宣布中期改款的5系正式上市,新车共17款车型,官方指导价为42.39万-60.39万元。

作为宝马5系直接竞争对手,本届北京车展开幕前夜,全新奔驰E级宣布上市,该车被官方称为E级车史上变化最大的中期改款之一,官方指导价为43.08万-64.28万元。

奔驰E级与宝马5系同为中大型轿车,而豪华中大型轿车市场一直是各大豪华品牌布局重点。今年8月,国内豪华中大型轿车市场销量环比增长4.1%,其中宝马5系、奔驰E级、奥迪A6L三款车型市场份额合计高达77%。

除燃油车型,豪华品牌在电动车型上也迎来新一轮“混战”。车展首日亮相的奥迪Q4e-tron概念车展示了蔚来奥迪纯电动车型的设计思路。

二线豪华品牌阵营中,沃尔沃旗下首款纯电车型XC40 RECHARGE也在车展亮相,该车型为一款紧凑型SUV。

与兼顾电动车型与燃油车型的豪华品牌参展阵容不同,玛莎拉蒂、兰博基尼、阿斯顿马丁等超豪华品牌展台上的绝对主角仍是各类燃油超跑。

其中,玛莎拉蒂旗下最新旗舰跑车——MC20在车展首日完成亮相,此前该车型已公布官方指导价为210万元。英伦跑车品牌的代表阿斯顿·马丁Vantage Roadster也在车展首日亮相,全新Vantage Roadster软顶敞篷双座跑车也正式在国内首发。意大利超跑品牌兰博基尼旗下首款SUV车型Urus则亮相了珍珠漆特别版车型,并全球首发。

造车新势力:小众车型获青睐

在其他汽车品牌大力布局主流新能源车时,不少造车新势力却显露出对一些小众车型的青睐。车展首日,成立三年的华人运通的首款量产车高合HiPhi X完成在车展舞台的首秀,9月24日该车型才刚刚宣布上市,定位为“超跑SUV”。事实上,高合HiPhi X不仅定位独特,价格也非常“高调”,4座车型官方指导价高达80万元。

张翔表示,一方面,超跑与SUV这两种完全不同的车型在高合HiPhi X上高度融合,很像“天方夜谭”;另一方面,高合HiPhi X制定60万-80万元的售价,对于品牌知名度并不高的该品牌来说,非常有勇气。

同时,其他造车新势力虽然没有推出“超跑SUV”这样另类且高价的车型,但也推出不少轿跑车型。车展首日,小鹏汽车携旗下第二款量产车型轿跑P7亮相,合众汽车也正式亮相全新概念车Eureka 03。

作为至今销量最高的造车新势力车企,近日刚开启交付蔚来轿跑车型EC6也亮相本届北京车展。蔚来EC6共分为两个版本,运动版百公里加速5.6秒,搭载100千瓦时电池版本车型工况续航为605公里;性能版车型百公里加速4.7秒,搭载100千瓦时电池版本车型工况续航为615公里。

值得注意的是,在推出轿跑车型前,上述新势力车企都已经完成在SUV市场的布局。其中,哪吒V定位于纯电动小型SUV,小鹏G3定位紧凑型SUV,蔚来ES8、ES6则分别定位中大型SUV、中型SUV。

与主流SUV相比,轿跑市场份额较小。不过,在业内人士看来,SUV市场产品众多,竞争极为激烈,而轿跑市场虽然相对小众,但还未饱和,同时也受到年轻人青睐,在该市场上还有较多可挖掘的机会。

北京商报记者 刘洋 濮振宇/文并摄

热玛吉造假记

可购买的证书

目前,市场上热玛吉的验证方式之一即博士伦推出的热玛吉“四维验证”系统,消费者可以在官方公众号查询经过认证的专业机构,操作人员,对设备、探头进行扫码验证。扫码验证也成了消费者做热玛吉之前必做的一件事。

机构经营者也准备了验证码以及相应说辞来应对消费者扫码需求。黛美医疗美容整形医院工作人员表示:“设备是特殊渠道从国外直接进口,因此没有博士伦相关认证”。当北京商报记者进一步提出想要扫码验证探头时,该工作人员表示,探头不能扫,如果想扫码验证,需购买价格更贵的探头。不能扫码的探头面部+颈部价格为14800元;可以扫码的探头单个部位价格为19800元。

在医生专业认证方面,机构经营者只需花钱就能解决。热玛吉在使用过程中会产生55℃-80℃的高温,而热玛吉没有成像功能,需要操作者根据自身的经验以及消费者的皮肤衰老状态和自身诉求,进行治疗探头能量的调整、发数的分配等。这对操作人员的技术有着极高的要求,若经验不足,能量分配不均,则可能会导致消费者被烫伤。

据悉,中国区博士伦热玛吉产品的销售、推广、培训和售后服务由武汉视博医疗器械有限公司(以下简称“武汉视博”)负责。武汉视博相关工作人员告诉北京商报记者,在博士伦官方挂网认证的热玛吉医师必须在有执业医师资格证书基础上参加博士伦培训并通

过考试后才能获得博士伦官网认证。据了解,热玛吉医师通过率极低,截至目前,北京市仅有65位医师在博士伦官网进行了挂网认证。

北京商报记者调查发现,销售高仿热玛吉的企业也在捆绑销售类似于热玛吉专业医生资格证的证件。据悉,高仿热玛吉项目价格多在1万-3万元之间。“如果在我们这儿购买热玛吉设备,可接受包括热玛吉操作注意事项、设备参数调节等内容的免费培训,培训时间为2-3个小时左右,培训结束后,公司会找专门办证机构办理提供相关证书,只需提供个人信息就可以,价格为3500元。”上海倍荷氏实业有限公司销售人员说。

根据该负责人提供的证书可以看到,该证书名称为“国家专业人才认证中心入库证书”,证书中,入库专业为光电仪器操作师,入库名称为光电仪器操作师,颁发单位为国家专业人才认证中心,并附有查询验证二维码,但北京商报记者并未查询到上述相关单位。

超声刀善后

硬件设备和软件医生资质都“解决”后,摆在机构经营者面前的是一道选择题,做一次性买卖还是长期生意?从走访情况来看,机构经营者们更青睐于后者。

成都市医疗美容产业协会副秘书长龚伟告诉北京商报记者,市面上1:1的高仿设备本质就是机器外观像正品的普通射频仪,机构如果只用高仿设备操作,在效果上容易被消费者识破。为了“把戏演好”,机构会搭配上抗衰老效果更稳定的其它项目,让消费者误以

为是高仿热玛吉带来的抗衰老效果。

“但凡是没有医疗资质的美容院、皮肤管理中心所使用的热玛吉均为低价高仿产品,价格在1万-3万元之间,这些设备基本没有什么效果。有很多美容机构的客户都清楚高仿热玛吉没有效果,加购超声刀等其他抗衰老设备放到套餐里作为热玛吉补救措施。”一家高仿设备生产厂家销售人员向北京商报记者透露。“你可以买一台便宜的高仿热玛吉设备,赠一些热度打出名声把价格提上去,然后进购一台超声刀机器做出效果,相较于热玛吉超声刀便宜很多,在千元左右。”

一位从事医美行业的人士表示,超声刀更偏向于提拉紧致,热玛吉在提拉紧致、祛皱纹等方面均可有所改善,超声刀具有部分热玛吉的效果。

此外,热拉提同样也是高仿热玛吉效果补救的手段。热拉提主要通过聚焦射频能量作用,对皮肤进行加热,使皮肤达到更紧致的状态,主要用于抗衰老,这一功能与热玛吉重合。但在价格上却比热玛吉便宜很多,价格基本在2000元上下。黛美医疗美容工作人员表示,在医院购买面部+颈部热玛吉,可赠送热拉提。

在龚伟看来,专业人士能分辨不同抗衰老设备的原理和效果存在区别,但消费者难以分清超声刀、热拉提以及热玛吉的效果,只要有效果便会认为自己做的是真热玛吉,这也是市面上“超热组合”较为流行的原因之一。“建议消费者去当地成立时间至少超过五年的正规医疗美容医院购买热玛吉项目,同时,可以通过官方渠道查询设备真伪、探头真伪,以及医生资质是否合规。”北京商报记者 郭秀娟 张君花

伊能静、虞书欣等众多明星安利,具有紧肤提拉效果的热玛吉成了当下最火热的医美项目。不过,市场上动辄过万的热玛吉项目真的都有效吗?北京商报记者调查发现,一些医美机构和生活美容店为追赶风口获取利润,购进无效高仿热玛吉设备进行项目销售。为了让“谎言”的泡沫维持得更久一些,从前期设备扫描验证到操作人员培训证书再到后期效果补助,商家们制定了一系列应对方案。

均价2万元左右

热玛吉有多火?轻医美爱好者小谷认为自己很有发言权。“过去我们也会讨论一些项目,比如改善面部缺陷的玻尿酸、淡化皱纹的超声刀,但从来没有一个项目像热玛吉这么火。不知道什么时候开始,热玛吉已经成为医生和各大种草平台博主极力推荐的项目,大有不做热玛吉就不懂医美的架势。”小谷也动了心思。

在了解热玛吉的过程中,小谷最直观的感受是——价格不菲。从公立整形医院到民营医美机构再到街边生活美容门店,均有热玛吉项目,价格在2万元左右,根据机构品牌、治疗区域不同,价格上下浮动。

例如,中国医学科学院整形外科医院(即八大处整形医院),热玛吉面部+颈部价格为31900元;黛美医疗美容整形医院热玛吉面部+颈部+眼部价格为24600元;位于昌平区的玖陆美容一龄健康管理中心热玛吉价格为19800元。

70万元的设备采购成本,6000元的一次性探头、专业医生资质……这些都让热玛吉的高价情有可原。不过,对于爱美者来说,热玛吉带来的效果才是让他们愿意付出高价最重要的原因。

热玛吉也被称为电波拉皮,利用聚积热能原理,经过点阵、集束的热传递方式,热能经过表皮层进入真皮层然后均衡灼伤细胞,通过对细胞的破坏启动人体自身修复再生细胞的美容手术。在北京美莱医疗美容医院工作人员的介绍中,热玛吉是一种安全无创的治疗,可用于全面部皮肤紧致并提升肌肤,去除细小皱纹的抗衰老神器,治疗能够得到整体更自然年轻的外表,无需恢复期,仅需一次治疗即可有效。热玛吉刚做完可以看到30%左右的紧致效果,3个月可以达到效果巅峰,一般可以维持两年左右。

当然,想达到这些效果有一个非常重要的前提——设备和探头是正品、医生是经过热玛吉中国总代理博士伦(上海)贸易有限公司(以下简称“博士伦”)官方培训并获得证书的专业人士。