

比亚迪全擎全动力平台化

全新唐如何聚势成就爆款

青年报 孙臣

作为新能源汽车领跑者和中国优秀的汽车制造商,比亚迪向来以优秀的产品和充分的营销制造“糖衣炮弹”俘获千万迪粉。

不久前,比亚迪汽车发布全新一代唐,基于“全擎全动力平台”打造,包括燃油版和DM版,还将推出EV版本。实施上,全新一代唐代表比亚迪的全新的造车理念,这意味聚集全球造车优势的比亚迪造车已经进入全新时代。

本次全新一代唐的发布,比亚迪没有放弃制造“唐”衣炮弹的机会,从六大维度诠释全新一代唐的“新”产品优势,实现前面越级的价值,同时,价格方面打破中高级SUV市场定义,重新树立15万级SUV新标杆。

向新而行 全擎全动力平台

燃油车、混合动力和纯电动汽车设计生产于同一平台,对于目前很多汽车制造商都是一道难题。比亚迪尝试通过全擎全动力平台去解决这一问题,比亚迪豪华科技双旗舰全新一代唐就是代表之作。

据了解,全擎全动力平台覆盖燃油、双模、纯电三套动力系统,全新一代唐(燃油)、全新一代唐DM(双模)、全新一代唐EV(纯电)共享研发设计、生产工艺、智能科技、品质控制体系等

多项国际领先造车标准。

新推出的全新一代唐(燃油),动力总成成为2.0TI发动机与6AT的动力组合,最大功率151千瓦,最大扭矩320牛米,传动效率超过93%,堪称同级别最高效、最稳健、最平顺的动力选择。

全新一代唐DM(双模)采用第三代DM技术,三擎同时发力,能瞬间爆发出950N.m的最大扭矩,百公里加速4.5秒、全时电四驱、ATS全地形模式、最高100公里的纯电续航、低至1.6升的综合工况油耗。全新一代唐EV(纯电)综合工况续航里程超500公里,百公里加速4.5秒以内,堪称纯电车型新标杆。

造车新时代的比亚迪将新能源汽车领导者的技术优势发挥得淋漓尽致:比亚迪BLP大型豪华造车平台,用匠心工艺打造超凡体验;第三代DM技术,重新定义性能高度;DiLink能够连接全球亿万开发者、驾驶者和乘坐者,整合汽车行业上下游生态,成为功能汽车和智能汽车的分水岭,重塑人类出行方式。

比亚迪在强大技术实力的驱动,缔造了全新一代唐的新平台、新设计、新体验、新智联、新安全和新智造,实现了核心技术对全新一代唐的赋能,带给用户前所未有的优越体验,重新定义了中国车!它也将是中国汽车界颠覆性的创新产品,它不仅树立了中国品牌的标杆,更将重构汽车的核心价值。



全新一代唐除具备强大的产品性能和最具诚意的价格之外,同时在豪华、舒适、安全、功能性配置上也是奢华至极,尽显人性化本色,让用车享受实现再次越级,实现对中高端SUV市场的“全面进击”攻势。

“糖衣炮弹” 中级SUV市场杀手

作为比亚迪汽车的豪华科技双旗舰,全新一代唐在价格和政策方面绝对满足了消费者的胃口,动人的价格和优厚的政策绝对吸引迪粉的心。

此次上市的唐燃油版共推出了5款车型,售价区间在12.99万-16.99万元;搭载2.0T插电混动系统的唐DM也推出了共5款

车型,综合补贴后售价为23.99万-32.99万元。值得一提的是,12.99万元作为唐燃油版的起售价格,已经在“朋友圈没有朋友了”,完全打破了15万元左右大中型SUV价格的天花板,堪称小型SUV的价格,大中型SUV的体验。

消费升级并不是把车型的价格卖得越来越高,而是让消费者在同等的价格基础上买到品质更好的产品。从这个概念来看,实力大幅升级、售价甚至于更便宜的全新一代唐无疑是符合当下消费升级趋势的,它在公布预售价格的时候就让不少迪粉选择了下单。当然了,最终公布的价格更加的让迪粉欢心。



除此之外,全新一代唐不仅有劲爆的价格,比亚迪为答谢消费者厚爱,还推出了“盛唐臻享+”计划,六重臻享礼遇诚意十足,其中包括共享亿元旅游代金券、最高24期0息金融礼包、置换享最高6000元补贴、以及4年或10万公里超长质保等。

从数据显示,全新一代唐短时间内订单就突破1.5万+,它不仅在朋友圈,更是在生活中成为了比亚迪又一爆款车型。

目前,比亚迪在新能源方面已经处于国内领先水平,如今又开始在燃油车方面持续发力。按现在的趋势,全新一代唐很有可能常驻“月销过万SUV”俱乐部,这得益于明智的定价逻辑以及高品质的车型实力。

东风悦达起亚上半年销量同比增长33%

近日,东风悦达起亚正式公布2018年上半年销量数据:企业1-6月累计销售汽车172323辆,同比增长33%。其中,轿车阵营与SUV家族累计销量占比分别为58%和42%。

青年报 程元辉

新一代智跑领衔

用精质产品赢得市场

2018年上半年的中国汽车市场,可谓震荡不断。消费者购车需求持续放缓,汽车消费升级趋势显著,SUV市场红利开始衰减,汽车品牌之间的较量也越来越多元化。用什么去打动消费者,成为车企战略决策的重中之重。

16年里,东风悦达起亚一直坚持走高品质高性价比产品路线。今年4月9日,企业累计产销突破500万辆,用卓越的产品品质赢得广大车主信赖,企业迈入新的发展阶段。紧随其后,新一代智跑在西安成功上市,以“都市智先锋 标配新基准”的超高产品力和性价比,重新定义中国紧凑型SUV市场准入门槛。6月热销9461辆,上市仅2个多月,新一代智跑销量已经达到21549辆,未来的市场潜力不可估量。在新一代智跑身上,东风悦达起亚再次印证了“优秀的产品从来不缺市场”,无论汽车市场环境如何变化,以消费者需求为核心打造

优质精品汽车永远是车企最核心的竞争力。

除新一代智跑外,K3、K2、凯绅、焕驰、KX CROSS等车型市场表现同样亮眼,共同助力企业上半年销量增长。

创新营销+客户关爱 让品牌更有吸引力

在“用户至上 体验为王”的市场环境中,除了以极具竞争力的汽车产品出击车市,东风悦达起亚也积极强化与消费者的沟通互动,塑造更具吸引力的品牌形象。

上半年,东风悦达起亚除推出常规车型促销活动外,在多元化营销领域也频出新招。企业联合爱奇艺打造了超级网综《机器人争霸》,新一代智跑作为节目官方指定用车成功引起年轻消费群体注意,品牌年轻态、科技感的形象也愈发鲜明。东风悦达起亚还开展了“行路中国 智身西境”跑线活动,在19天5000公里的长线试驾中彰显新一代智跑的出色性能与非凡品质,同时向消费者传递了企业在产品技术领域的

强大信心。体育营销方面,东风悦达起亚作为俄罗斯世界杯官方赞助商起亚汽车的中方合作伙伴,推出“超级球童招募”“新一代智跑带你去看世界杯”“世界杯大竞猜”“点燃世界杯激情之夏”等主题活动,与中国球迷共享足球激情;企业实力出征CTCC房车锦标赛超级杯2.0T组比赛,战绩骄人,让赛车成为展示技术品质的载体,让赛道成为与顾客对话的平台。

东风悦达起亚还深入开展客户关爱工作,以务实的服务举措提升顾客满意度。上半年,企业推出了“跨年礼遇 感恩同行”客户关爱活动、“敢为前行 谢谢有你”感恩回馈活动、“风雨同舟 同心同行”特色关爱活动、“贴心服务 更近一步”上门服务活动,用真诚专业的服务为顾客创造价值,让“关爱有‘家’”不仅是一句服务口号,更真正成为联结品牌与用户的情感纽带和信任之桥。

持续发力 2018下半年值得期待

时间进入7月,2018年车

市争夺战正式进入下半场。在“顾客感谢年”经营方针指导下,东风悦达起亚将在产品、服务、品牌等领域多维度持续发力,全力实现50万辆销量目标。

下半年,K5插电混动、都市小型SUV奕跑、1款小型SUV纯电动车,以及KX3/KX5/KX7 SE车型将陆续投放市场,东风悦达起亚将以更加完善的商品阵营,满足消费者日益升级的购车需求,强化企业在新能源汽车领域的产品优势。

接下来,企业还将在陕西渭南举办第十六期“东风悦达起亚家园”房屋援建公益项目,冠名赞助的2018年斯坦科维奇洲际篮球赛也将在深圳正式打响。释放积极向上的品牌能量,用激情和活力去感染消费者,相信东风悦达起亚将在中国市场赢得更多信赖与喜爱。

在机遇与挑战并存的下半年,东风悦达起亚将继续秉承“让汽车生活更精彩”的愿景,与中国消费者共同创造值得期待的汽车生活。

■资讯

两大集团成立 全新合资企业

7月11日,大众汽车集团(中国)与中国第一汽车集团有限公司签署谅解备忘录,成立两家全新的合资企业。作为大众汽车集团全资子公司,逸驾智能科技有限公司将全程参与并协调两家全新合资企业的成立以及日后的运营工作。

逸驾智能科技有限公司隶属于大众汽车集团。依托大众汽车集团及其合资企业伙伴共同拥有的中国汽车市场巨大的消费群体基础和快速发展的车载技术,逸驾智能以跨行业战略合作、独特的操作系统为基础,通过提供智能出行服务,以及包括在线语音、在线导航、充电、停车以及支付等相关的智能车联网服务和智能出行服务,集成于大众汽车集团智慧城市和无人驾驶的服务和产品当中,最终为消费者打造真正意义上的人工智能出行生活。

未来,逸驾智能将围绕充电基础设施建设,以及充电相关服务,与合作伙伴共同努力,为电动车主提供家庭充电、公共充电以及半公共充电服务,减少车主的充电焦虑、里程焦虑,从而促进电动车在中国的发展。

青年报 程元辉