



神州优车和宝沃汽车发布新战略

青年报 车键

1月8日,神州优车联合宝沃汽车发布全新战略,宣布推出神州宝沃汽车新零售平台,通过产业链改造和平台赋能,全面实现产销分离、渠道重塑,重构汽车消费,重新定义汽车新零售。曾任全球最大整车解决方案提供商麦格纳亚太区总裁的Bruno Lambert(布鲁诺·兰伯特),以宝沃汽车全球总裁身份首次亮相。

此次战略合作中,神州宝沃汽车新零售模式重新定义了主机厂、经销商和消费者之间的关系,通过“从重到轻”的核心转变,打造最高效的渠道、最下沉的网络、最灵活的产品。

据悉,此次双方合作有助于实现汽车产销分离,主机厂将专注于产品研发、生产及售后服务,神州宝沃汽车新零售平台将作为赋能者,在品牌、金融、库存、流量、场景、信息化等方面为经销商全面赋能,而经销商则回归销售本质,零库存,轻装上阵。

在经销商层面,神州宝沃新零售平台将打破传统4S店成



本高、效能低、距离客户远的现状,启动“千城万店”渠道下沉计划,将原4S店模式改变为品牌旗舰店、授权专营店和特约销售点等多样化的零售网点,无限贴近用户。

在发布会上,宝沃汽车全球总裁Bruno Lambert(布鲁诺·兰伯特)介绍了当下全球汽车产业技术变革的趋势,表示宝沃汽车将在新模式的赋能

下,继续专注产品研发和制造。目前,宝沃汽车旗下产品包括传统能源车型BX7、BX7 TS、BX5、BX6以及新能源车型BXi7。宝沃汽车虽然成立于2015年,但具备整车、发动机、新能源的自主正向开发能力,同时拥有8车型柔性生产的整车智能制造工厂和发动机厂,以及传统能源和新能源整车双生产资质。

神州优车方面,神州优车董事长兼CEO陆正耀认为,真正的汽车新零售不是抛弃经销商,而是赋能经销商,是通过对整个产业链成本结构的全面再造、创造全新的效率和更好的客户体验,是通过重新定义主机厂、经销商和消费者的关系,释放渠道能量,让汽车消费中人、货、场的效率达到最优。

一周要闻

中国降低汽车整车及零部件进口关税

根据国务院公告,自2018年7月1日起,降低汽车整车及零部件进口关税。将汽车整车税率为25%的135个税号和税率为20%的4个税号的税率降至15%,将汽车零部件税率分别为8%、10%、15%、20%、25%的共79个税号的税率降至6%。降税后,我国汽车整车平均税率13.8%,零部件平均税率6%。

吉利新能源板块升级为独立品牌

近日,吉利汽车集团在2019元旦期间连续两天召开高层组织架构调整大会,决定将所有部门管理岗位领导干部进行离岗再聘,并宣布将吉利新能源升级为与吉利品牌、领克品牌并行的三大品牌之一。

林杰担任吉利汽车集团副总裁、浙江吉利控股集团汽车销售有限公司(以下简称吉利控股销售公司)总经理,统筹吉利汽车、领克汽车、吉利新能源三大品牌的营销管理工作;宋军担任吉利控股销售公司副总经理、兼任浙江吉利汽车销售有限公司(以下简称吉利汽车销售公司)总经理;郑状担任吉利控股销售公司副总经理、兼任吉利新能源销售有限公司总经理。

北汽威旺业务渐进式退出

2018年12月30日,北汽集团发布公告称,本公司、本公司全资附属公司株洲销售及昌河汽车于2018年12月29日订立资产转让协议,昌河汽车以5.32亿购买本公司及株洲销售的标的资产。

第四届上汽通用ICCG圆满收官

2018年12月29日,第四届上汽通用汽车校园创新传播工场(ICCG)在同济大学设计创意学院落下帷幕。本届ICCG历时8个月,通过全国高校巡讲、创新对话、课外体验以及企业实习等丰富的选拔体验环节,一路解锁创意灵感,从全国1572份参赛作品选拔出42份创意澎湃的优秀作品。ICCG以“未来,有得撩”为主题,携手上汽通用汽车雪佛兰品牌,面向汽车造型设计、交通畅想和广告创意,与全球大学生共同畅想未来出行。活动开赛超过3000名师生积极响应参与,共收到了来自全国110所院校的1572份参赛作品。

青年报 于诗婕 整理

飓风出行“声浪计划”在沪上演

青年报 于诗婕

近日,专注于国内超高端市场的一站式汽车服务综合平台飓风出行,在上海进行了品牌发布会,同时也宣告着其打造的国内首个在城市举办的跨界活动IP“声浪计划”全面启动。

飓风品牌创始人李林天在现场分享了品牌未来及愿景:“我们将利用大数据+物联网技

术,建立智能的监控,预警与完整的风控体系。后期会将前两种技术融合转换成飓风出行独有的AI算法,来升级用户体验和反馈机制,确保秒级回应突发事件,打造最优质的出行服务感受。我们也在尝试一些更新鲜,更符合用户习惯的模式,来为这个行业添加新的色彩和标签。”

作为一家拥有豪车上下游产业链的综合汽车服务平台,品牌也正在积极布局汽车后市

场发展。飓风出行品牌方现场和大家提及,“由于国内目前汽车保有量不断提升,而汽车的平均年龄不断增大。目前汽车后市场拥有非常大的上升空间。但在飞速发展的同时,行业也面临着不同的问题。飓风出行将不断提升专业服务品质,探索优化汽车后市场服务,致力于打造中国超高端汽车一体化服务平台。”

租赁为主的,包括豪车交易、商务出行、婚庆用车、改装养护等众多服务。作为品牌业务核心,豪车租赁模块云集全球顶尖超跑豪车品牌,可满足高品质生活用户的不同需求。在市场布局上,品牌正以苏浙沪为核心,不断扩大直营城市范围。

作为一家拥有豪车上下游产业链的综合汽车服务平台,品牌也正在积极布局汽车后市

新技术

威马解锁退役电池回收新姿势

青年报 程元辉

12月26日,威马汽车公开课上海站在威马汽车体验馆上海国展中心店正式开讲。此次公开课以“动力电池的回收利用”为主题,深度分享威马汽车在退役动力电池回收利用方面的经验及规划,展现威马汽车践行节能环保和能源循环利用的社会责任意识,为新能源汽车乃至绿色智慧经济的可持续发展助力。

“威马汽车电池溯源上传系统”已经建立,完成了国家平台对接并投入使用,能对动力电池生产、销售、使用、退役回收、利用等全过程进行信息采集,落实动力电池各环节信息的溯源。

为了充分发挥退役动力电池的剩余价值,威马汽车将重

心集中在动力电池的梯次利用上,退役电池可在储能系统、路灯、UPS电源以及两轮、三轮、四轮低速车等多个领域应用。借助梯次利用的原理,威马汽车将有效降低综合能耗,提高能源的利用效率,实现环保效应和经济效应的双丰收。

在梯次利用的基础上,威马汽车还通过回收利用体系和回收利用路径两个层面,构建威马动力电池回收利用一体化解决方案。在威马回收利用体系中,威马从体系建立、建设和全生命周期溯源管理三个方面,实现对退役动力电池回收利用体系的科学管理。在退役动力电池回收利用路径上,根据目前储能产品的特性,分整包应用和模组应用,梯次利用电池开发微网光储充放一体系统,结合光伏、电网等多个方



面,综合建设威马汽车特色的电力储能项目,加快推进产品商业化发展。

此前,威马汽车已与中国铁塔签署战略合作协议,就动力电池梯次利用和回收进行深度合作,增强资源环境友好的市场化回收利用模式,进一步完善威马汽车智慧出行生态价

值链的布局,更全面有效地实施电池全生命周期溯源管理。未来,威马汽车将在普及智能电动汽车的基础上,加速迈向数据高效驱动的智能硬件公司,积极构建绿色智慧出行新生态,持续提升能源使用效率,用绿色智慧经济造福社会,实现多方共赢。