

赏冬日莫干山景 与路虎·发现运动版一起开启野奢之旅

一凡 文/图

近日,以“发现野奢之旅”为主题的路虎发现运动版分享会在路虎湖州体验中心拉开帷幕。远离喧嚣的山野总会在冬季散发出别样的清幽雅韵,令都会生活家们心向往之。而一辆兼备豪华与舒适的温暖座驾——中型全地形SUV 路虎发现运动版陪伴在身边,则无疑将使这种美好的感受得到倍数放大。

携亲带友往返山野,大空间才尽兴。路虎发现运动版以宽裕空间囊括各类装备,满足都会生活家出行所需。路虎发现运动版5座版车型在后排座椅直立时最大行李箱容积为780L,后排座椅折叠时容积可达1574L;性能科技版和豪华定制版车型上更是提供了5+2灵活多功能座椅布局的选择,完美契合家庭用户的出行需求。

宽敞空间没负担,贴心细节舒身心。路虎发现运动版升级车载无线充电装备,让车内更加简洁明快。车内不仅取消了大部分物理按键,全系标配的12.3英寸全液晶虚拟仪表盘和10.25英寸高清触摸屏呈现焕然一新的视觉科技美感,还可与第二代高清全彩抬头显示系统和高清超广角流媒体内后视镜组成智能四“屏”互联,演绎极具未来感的智能座舱。

为进一步践行科技人性化,路虎发现运动

版大都会版及以上车型新增了三区自动空调,纳米级车内负离子空气净化器,把点滴关爱凝聚在每一个用车细节。

路虎发现运动版作为发现家族一员,传承家族经典设计的同时,融合更多创新的时尚元素。它配备了全LED大灯和动态流量转向灯;车顶纵梁(行李架)和固定侧踏板与领先的20英寸钻石切割深灰色效果运动轮毂相辅相成,进一步强化了运动特性;新增全新夏朗德灰豪华金属漆外观颜色;精心打造专属带“M”字样金属迎宾饰板、黑色牌照饰板等细节,灵动大气的同时,进一步透露尊贵雅致之美。

内饰方面,路虎发现运动版配备深空灰铝饰板、亮阿特拉斯中网格栅、银色前后下护板等特别设计,于细致入微处,尽显豪华运动风范和家族设计美学。

冬日出行也考验着整车性能,路虎·发现运动版继承了发现家族披荆斩棘的越野基因,以卓越的全地形实力,满足用户对激情驾驶的渴望。

路虎发现运动版全系配备全时四轮驱动系统,Terrain Response®第二代智能全地形反馈适应系统提供舒适、泥泞/车辙、草地/砂砾/雪地等6+1种驾驶模式选择,搭配卓越的ATPC全地形进程控制系统,智能助力通过湿滑路段,将全地形调控技术演绎至全新高度;



整车涉水深度达600毫米,可以轻松通行雨天积水路段亦或是越野时的浅滩溪流,强大越野性能实力护航每一次心动之旅。

同时,路虎发现运动版还配备倒车广角侦测带自动刹车功能,在车辆、行人或其他危险物品与车辆两侧接近时,将持续向用户发送声音和可视警报,提升驾驶安全性。此外,车尾碰撞预警、前后泊车雷达、盲点辅助系统等一

系列智能驾驶辅助科技,与全地形科技相辅相成,共同铸就路虎发现运动版征越无疆的强悍全地形驾驶表现,陪伴用户探享心之所向。

游赏冬日山景,穿行茶田竹海。路虎发现运动版以豪华雅致的宽敞空间、卓越超群的全地形越野实力和智能适意的互联科技护驾每一位都会生活家,以勇气去探索,以智慧去发现每一处值得探寻的自然之美。

可克可换大SUV引领者—睿蓝9上市 车身售价10.99万元—12.99万元

宇轩 文/图

近日,“换电轻出行普及者”睿蓝汽车旗下大SUV引领者——睿蓝9正式上市。新车共推出风尚版、引领版、创始版、旗舰版4款配置车型,补贴后车身价格为10.99万—12.99万元。同时,睿蓝9为用户提供整套动力电池解决方案,包括电池订阅服务:66.57kWh电池包,月租金898元;电池金融服务:电池可以灵活分期,月供低至898元;电池买断方案:66.57kWh电池包买断价7万元,52.56kWh电池包买断价6万元。值得注意的是,此次上市发布价即国补补贴后价格,虽然国补退场,睿蓝9将把补贴进行到底。



同时,睿蓝9也为用户准备了包括3大礼遇、5重权益在内的丰厚购车礼。3大礼遇包括定金翻倍礼、换新补贴礼、金融助力礼,具体

来看,睿蓝9大定开启,前2000名真香体验官大定1999元,可尊享定金翻倍抵3998元;增换购享至高5000元补贴;同时,还可享受至高7000元金融贴息。5重权益包括两年6.8折高保值回购、价值4999元充电桩、首任车主三电终身质保、首任车主享价值5000元终身免费基础流量及娱乐流量5年不限流不限量,除此之外,还有睿蓝9真香体验官用户共创等活动的优先参与权。

为了方便用户购车,睿蓝9还为用户量身定制了多种金融方案,包括车贷轻松贷、电池分期贷、实力无忧贷、精明投资贷。同时为了回馈用户,2023年2月28日前购买睿蓝9创始版的用户,可享受价值6000元智能驾驶辅

助系统功能推送服务。

凭借着GBRC水晶架构、胶囊电池、超级热泵等硬核优势,睿蓝9聚焦20万级纯电大SUV蓝海市场需求,为用户提供超“享”舒适坐感、超“大”驾乘空间、超“爽”补能自由的换电轻出行体验,树立起多场景、多用途的价值新标准。

依托睿蓝换电生态体系,睿蓝9凭借GBRC整车技术平台,引领大SUV驾乘新感受,以及多维数字感官座舱等硬核实力,为用户智能出行、自由出行、舒适出行提供了更具体的解决方案,并以“引领”之姿撬开了换电中高级SUV市场的大门,将成为消费者用得起、开得起、换得到的全尺寸纯电“真香”SUV。

没有不可能 只要你是“有心人”

梅赛德斯-奔驰打造“心豪华主义”服务体验

张炜利 文

当你坚持每天早上5点半起床,独自完成一场1小时的直播,2年不间断;当你深夜接到求助电话,当即起床高速只为向一个不熟悉的客户施以援手……当你把服务做到极致,你就是“有心人”。你服务的客户,自然能感受这份由心底生出的舒适感与尊贵感。

已经吸引2.5万粉丝,并成功通过直播成交奔驰车逾百台的“奔驰涛哥”,本名潘陶涛。2021年初入职杭州元通之星开通抖音号以来,他坚持每天早上5点半起床,在上班之前完成一场1小时的直播。

涛哥开直播本意是入职初期逼着自己尽快熟悉奔驰的产品,以及锻炼自己的语言表达能力。直播一个月后,他意外收获了第一个订单,让他意识到直播间的转化价值,于是多了一份坚持的动力。涛哥说,通过直播,他可以

迅速地为客户对奔驰新能源车型感兴趣的粉丝提供资讯、答疑解惑,甚至可以和来自五湖四海的粉丝成为朋友。

江英姿作为台州之星奔驰4S店的星徽顾问,店里的第一台EQA纯电SUV、EQB纯电SUV、EQC纯电SUV以及纯电EQS都是经她手售出的。已在台州之星奔驰4S店过了第14个生日的江英姿,对于每款奔驰新能源车的特点了如指掌。她说:“每推荐一款车,我要站在消费者的角度换位思考,不规避短处,让客户真切感受这款车是否适合自己,真心对待客户,才能让客户认可我的服务。”

杭州之信奔驰4S店的洪三强常年是店内的销冠,曾在奔驰体系内销售顾问技能竞赛中荣获第一名。他的一位客户在他手里先后买了5辆奔驰车。问洪三强销售工作有什么诀窍?他说:“没别的,就是做好服务,让客户信任我。”这位客户的父亲买车后,来4S店做保

养。这本不属于销售服务范畴,但有心的洪三强提前了解到客户父亲住得很远,上了年纪来回跑一趟非常辛苦,洪三强与同事决定上门取送车。细节上的将心比心让他收获了客户的信赖。“不是车卖出去了服务就结束了,用车全周期的服务,不仅体现奔驰待客于心的品牌温度,更会获得客户的信任。”

浙江宝利德奔驰4S店的钱彩华也是这样一位“有心人”。一次,她了解到一对母女客户来提车当天正好是母亲的生日,她把交车现场布置成了生日派对。母女俩深受感动,感叹奔驰把服务做到了极致。后来,这位客户先后带来了4位朋友购车。

这种用心在危急时刻显得弥足珍贵。一天深夜,熟睡的钱彩华接到一位女客户的求助电话。对方在高速隧道里出险,脚受伤了,联系不上亲人。钱彩华当即起床,驱车赶到客户身边协助处理……后来,客户夫妇特地

到店来感谢钱彩华,感谢有奔驰的可靠服务。

当豪华车赛道有越来越多的玩家躬身入局,人们开始思考什么是真正的豪华?是堆砌豪华配置,是内卷智能科技,还是翻新用户思维?这个拥有百年历史的汽车发明者用一个暖心小故事回应了时代之问。

要以“客户为先”,基于客户生活方式,结合客户实际需求,为客户提供多元化的产品触点;在打造与时俱进的“新豪华主义”产品体验的同时,为客户奉上“心豪华主义”服务体验。在奔驰,豪华服务有统一的标准,而实践“心豪华”的过程却是万人万解。正如潘陶涛、江英姿、洪三强和钱彩华们一样,有人在日复一日地持之以恒,有人在将心比心地换位思考,有人在一丝不苟地打磨细节,有人在一点一滴中超越期待。把平凡普通的细节做到极致,便是“有心人”最真实的注解。