

构建人车信任 引领出行安全

梅赛德斯-奔驰安全科技日开启自动驾驶时代的安全新境界

忠亮 文/图

日前,梅赛德斯-奔驰安全科技日活动在北京举行,全方位展现品牌领先的安全理念与安全科技。

在20世纪90年代,梅赛德斯-奔驰提出了“整体式安全理念”。基于在安全领域的积累,梅赛德斯-奔驰于2002年推出预防性安全系统,开创了以主动安全系统对被动安全功能进行辅助的先河:在碰撞发生前,车辆通过自动关闭车窗与天窗、收紧安全带并调直座椅靠背等多种方式,在事故中更好地保护驾乘者。

进入电动化时代,梅赛德斯-奔驰与时俱进,将电动高压安全引入“整体式安全理念”中,提出多级高压安全理念,不仅高压部件外壳采用强化韧性材料,并尽可能将所有高压电

元件布置在碰撞保护区内,同时高压系统具备碰撞自动切断功能,还为急救人员提供手动切断选项,使车辆在行驶、充电、碰撞中和碰撞后都以高度的安全性保障出行。梅赛德斯-奔驰更针对电动车创新推出了TwoBox制动系统,实现更短的紧急制动距离,再次引领了汽车安全领域的技术创新。

步入智能化时代,梅赛德斯-奔驰在安全理念与智能驾驶技术创新结合的深谷中持续求索。超过40项的L2级智能驾驶辅助系统为驾乘者提供诸多贴心帮助,而在刚刚结束的2023年国际消费电子展(CES)上,梅赛德斯-奔驰发布了智能变道及导航辅助驾驶功能,进一步升级智能驾驶辅助的出行体验。

2021年,梅赛德斯-奔驰获得了L3级有条件自动驾驶系统国际认证,以DRIVE PI-

LOT驾驶领航系统推动L2级向L3级的演进,真正开启了自动驾驶时代。基于安全至上的原则,DRIVE PILOT驾驶领航系统一个非常重要的功能是防止车辆和其他道路使用者发生任何碰撞事故。搭载DRIVE PILOT驾驶领航系统的梅赛德斯-奔驰车型已在德国商用。在中国,梅赛德斯-奔驰也将启动L3级有条件自动驾驶的测试。

当前,梅赛德斯-奔驰正在加速电动转型,而插电式混合动力技术作为通向全面电动未来的其中一座桥梁,将逐步推动全面电动化的到来。在此次安全科技日现场,全新梅赛德斯-迈巴赫S 580 e插电式混合动力轿车也华丽亮相,彰显着“至臻豪华”向着更先进的未来迈出的坚实步伐。

2022年,梅赛德斯-奔驰以在中国市场全年累计交付751714辆新车的成绩单收官;

2023年,超过16款全新车型即将登陆中国市场,新产品均搭载先进的安全与智能科技,为客户提供更为安心与舒适的豪华出行体验。



荣膺2022年中国汽车行业用户满意度指数(CACSI)多项第一名

雪佛兰实现品牌和产品双丰收

“10万及以下紧凑型轿车”



雪佛兰科鲁泽

大卫 文/图

日前,中国质量协会2022年中国汽车行业用户满意度指数(CACSI)公布,上汽通用雪佛兰不仅荣膺合资品牌类别“售后服务满意

度”第一与“销售服务满意度”第二,雪佛兰科鲁泽和迈锐宝XL还分获“10万及以下紧凑型轿车”“20万及以下中型轿车”用户满意度第一。雪佛兰以行业一流的服务水准和硬核可靠的产品品质,收获了权威机构与消费者的双

重认可。

售后服务领先实至名归 雪佛兰完美诠释“懂车更懂你”内涵

秉承“懂车更懂你”的服务理念,雪佛兰以“贴心”的服务态度,“愉悦”的服务环境,让用户享受专业可靠服务同时,感受到宾至如归的温暖体验,雪佛兰金领结服务成为高品质高价值有车生活的代名词。2021年底,雪佛兰推出了“惊喜星期五”服务品牌日,每周五向预约进店车主提供“5+5”多重惊喜服务,为客户带来全新用车体验。去年,该平台升级为“星期五PLUS”,活动时间更长,活动方式更多样,活动体验更丰富,逐渐形成车主共享愉悦时光的品牌特色服务。

去年,雪佛兰U·CLUB车主俱乐部会员总数超过323万,举办近500场会员线下活动,车主构建丰富且充满趣味性的有车生活。雪佛兰还推出了MyChevy一站式数字化平台,为用户提供个性化、智能化、精细化服务体验。目前,MyChevy数字化服务平台用户超过415万。

两款明星轿车表现抢眼 同级领先实力备受认可

在本次CACSI各细分市场车型测评中,雪佛兰科鲁泽和迈锐宝XL分获细分市场用

户满意度第一,其产品实力和金牌口碑再次得到印证。

在雪佛兰推进品牌三大焕新的背景下,全新科鲁泽在造型设计、智能互联、科技配置及动力系统等产品力上实现了全面进化,同时全系标配53项实用配置,满足年轻用户和家庭对高品质用车体验的需求。

迈锐宝XL搭载2T9高效强劲动力组合,以超能打实力圈粉一大波年轻精英用户,同时还凭借宽绰舒适空间、越级舒适配置和安全可靠品质,为追求高品质生活的年轻用户和精英家庭提供高档精致的用车体验。

对于雪佛兰品牌而言,用户百分百满意,是其践行品牌精神和实现品牌价值的动力,只有把产品做好、把服务做好,才有可能赢得消费者的芳心。相信这将不断推动雪佛兰在中国市场稳健发展。

“20万及以下中型轿车”



雪佛兰迈锐宝XL

月销过万! 远程新能源商用车冲入中国汽车新势力榜单

夏丽 文

10244辆!根据国家保监会与中汽中心新能源商用车上险数据,远程新能源商用车2022年12月销量破万,再次刷新行业纪录。细分领域,远程新能源轻卡以23.4%市占率连续两年实现行业领跑,这意味着行业中每卖出4辆新能源轻卡就有一辆是远程。

“月销破万”的成绩,已成为衡量乘用车新势力主流玩家的重要标准。这次,商用车新势力首次冲入中国汽车新势力榜单,占得一席,成为2022年中国新能源汽车市场强劲黑马。2023年远程将乘势而上,冲击15万辆销量目标。

历经起伏的新能源商用车行业,在国内能

源转型和产业优势的共同推动下,2022年迎来市场拐点,全年渗透率达到11.3%。与此同时,远程成为这一赛道2022全年销量领跑者。优异成绩的背后是远程8年内外兼修顶住市场周期、持续投入的战略思维集中体现,最终在竞争中把握住机遇。

未来商用车行业的竞争,将从有形的实物产品逐步转向无形的软实力之争,交互体验、信息融合、能源配套、运力生态等才是衡量车企实力集中表现。

远程新能源商用车快速崛起,得益于“以研发为先导”的品牌发展理念,依托吉利在汽车领域的深厚积累,远程建立了国内领先的新能源商用车研究院,汇聚了全球超2000名研发工程师,累计申请专利1700余项,主导并参

与65项国家行业团体标准制定。同时,远程在三电核心技术、自动驾驶、智慧座舱等相关方面,形成真正软硬件一体核心竞争力。

得益于成熟的商业模式,远程先后成立绿色智联、万物友好+阳光铭岛以及醇氢科技三大市场生态平台,以新一代绿色智能商用车为锚点,协同上下游供应商及生态伙伴,串联运力和补能网络。同时通过数据赋能驱动,打通人车货站能,连点成网,构建天地一体化物流体系,为用户提供全场景定制的零碳智慧物流解决方案。

除了国内市场的持续发力,发展迅猛的海外业务也为远程贡献了重要的市场能量。2022年,远程星享V在韩国订单破万,打破乘商边界的远程超级VAN一经发布便

获得新加坡、中东等客户的千台大单。伴随市场适应性改进车型的不断推出,远程旗下VAN、轻卡、小卡、客车等多款新能源车型已出口包括亚太、中东、南美、欧洲等地区的多个国家。

随着新能源产业的高速发展,未来新能源商用车市场将机遇与挑战并存。赛道价值全面爆发的同时,市场竞争进一步加剧。2023年,远程将乘势而上,用创新铸就高质量发展,全力冲击15万辆销量目标,计划完成A轮融资,继续引领行业,打造新能源商用车新势力标杆。未来3年,远程将全力开展从产品市场到资本市场两个市场的战略协同,实现两个市场双轮驱动,完成300亿美元市值目标。