

2025年1月26日 星期日

# 梅赛德斯-奔驰 2024年度交付超71.4万辆

叶凡 文/图

近日,梅赛德斯-奔驰发布年度销量喜讯:2024年,面对充满挑战和起伏的市场形势,梅赛德斯-奔驰携手经销商,向中国客户交付了超71.4万辆新车(含梅赛德斯-奔驰乘用车及轻型商务车),再次问鼎年度豪华品牌

销量冠军,并蝉联中国市场百万级及以上豪华汽车市场的销量冠军。

北京梅赛德斯-奔驰总裁兼首席执行官段建军表示:“2025年,我们将带来以全新纯电长轴距CLA领衔的10余款全新及改款产品,并继续推进全系产品的智能化升级。”



2025年,梅赛德斯-奔驰将持续在“奔驰标准”下拓展“油电同智”的多元化产品矩阵,为中国客户带来超过10款全新和改款产品。

首款基于梅赛德斯-奔驰模块化架构(MMA)平台打造的量产车型——全新纯电长轴距CLA将于2025年正式上市,开启奔驰全系产品的电动智能新纪元。全新纯电长轴距CLA将搭载全域800V高压平台、梅赛德斯-奔驰自研全新域控制架构MB.OS,以及“无图”L2++全场景智能驾驶等,成为豪华品牌中跻身智能第一梯队的量产产品。

此外,由奔驰中国研发团队根据中国道路打造的L2+导航辅助驾驶也将于2025年进一步延展至豪华旗舰S级轿车、纯电EQE、EQE纯电SUV等更多车型。

2025年,梅赛德斯-奔驰与经销商合作伙伴达成共识,将积极聚焦零售网络质效提升,务实推进网络结构性优化,强化豪华车客户体验和经销商盈利水平。

2025年起,梅赛德斯-奔驰与经销商将基于“提升运营效率”的业务共识,战略性地主动优化网络布局,精简低效能网点,以进一步提升经销商盈利水平。同时,梅赛德斯-奔驰与经销商仍将继续投入包括“网络升级”“零售人

员发展”在内的一系列零售体验提升项目,并计划于2027年完成全网门店形象与功能的“硬件升级”。此外,梅赛德斯-奔驰也在加速拓展“数实融合”的客户触点生态,提升客户服务运营效率。

秉承“商责并举”可持续发展观,梅赛德斯-奔驰联动上下游产业链及公益伙伴,广泛凝聚发展共识,务实推动绿色转型,积极贡献社会发展议题,为中国社会可持续发展议程贡献己力。

在商业发展方面,梅赛德斯-奔驰致力于构建全价值链可持续发展范式。截至2024年底,几乎全部北京奔驰和福建奔驰的生产供应商已签署“愿景意向书”,共同践行“碳中和”的国家发展目标。

在企业社会责任方面,2025年,梅赛德斯-奔驰星愿基金迎来成立15周年。作为最早一批在华开启企业社会责任之旅的国际汽车品牌,梅赛德斯-奔驰依托于奔驰星愿基金,已建成了覆盖环境保护、文化艺术、驾驶文化、教育支持及社会关爱“4+1”领域的复合公益体系。截至2024年底,梅赛德斯-奔驰已在企业社会责任方面,获得近20项国家级荣誉奖项。

# 立信于心 启新耀城 一汽奥迪多家经销商盛大开业

晓段 文/图

1月14日前后,一汽奥迪迎来柳州兰天南奥、绍兴德奥、杭州萧山奥通3家新店盛大开业。此次新年开业潮,不仅标志着一汽奥迪网络布局进一步深化,也彰显了品牌在区域市场的强劲发展势头和十足信心。

新年伊始,奥迪便以千台交车仪式迎来开门红,奥迪品牌为车主代表们送上了精心准备的新年贺礼,展现了品牌对客户的深切关怀与尊重。

## 创变跃新 打造网络体系新高地

在2025年开年之际,伴随着更多经销商门店的开业,一汽奥迪倾力打造集中交车仪式,为“有圆人”带去新年伊始的温暖及陪伴。其中,1月14日元通集团奥迪品线9店集中交付1000辆;德奥汽车杭城两家店也于1月18日举办集体交车仪式,交付新车280辆。第一季度,一汽奥迪将新增10家经销商门店,覆盖更多市场区域。一系列“开门红”的落地举措,不仅证明奥迪品牌在市场上的强大竞争力和品牌影响力,也彰显出品牌在销售与服务上的卓越成就,为品牌未来的发展奠定了坚实基础。

在汽车行业风云变幻的格局中,一汽奥迪凭借卓越的产品创新实力和网络体系能力,持续以稳健之姿,不断夯实豪华品牌的领导地位。依托PPC与PPE两大先进平台强大赋

能,在2025年,一汽奥迪计划推出5款全新车型,包括全新奥迪A5L、新奥迪Q5L、全新奥迪A6L e-tron、全新奥迪Q6L e-tron家族等。这些新车型将为一汽奥迪在豪华车市场的持续领跑注入新的动力。

为助力2025年产品与市场全方位焕新,一汽奥迪持续“增点扩面”。截至目前,一汽奥迪已陆续推进新经销商招募,覆盖20个城市,其中第一批9家已开业,11家在建。此外,2025年1月,一汽奥迪新增发布5个批次、16个新增网点招募信息。同时,经销商网络布局效率显著提升,招募发出十天即爆满,从招募到开业仅需45天,这一举措大大缩短了建店周期,提高了市场响应速度,树立了行业新标杆。接下来,一汽奥迪计划全年进一步新增40家网点。经销商新网点将严格按照一汽奥迪的标准化要求进行建设与运营,确保品牌形象与服务品质的高度一致性,致力于为客户提供全生命周期的高品质愉悦体验。

## “56789”多维攻坚 保持长期主义豪华步调

奥迪品牌历经百年沉淀,凭借其深厚的历史底蕴和广泛的客户基础,始终在高端汽车领域占据着不可撼动的地位。尽管当前汽车行业正经历着剧烈的变革,但奥迪品牌紧跟市场脉搏,坚守长期主义的豪华步调,推出的新产品精准契合客户需求,始终展现出强大的市场洞察力和适应能力。

2024年,得益于“56789”稳健体系实力的

强大赋能,一汽奥迪多维攻坚,逆势突围,在各豪华车细分市场展现出强大的统御实力,2024年一汽奥迪实现销量611088辆,国产燃油车市场份额重回头部。

具体来看,近50万个一汽-大众全链路就业岗位,造就了丰富的人才储备,更助力了社会就业;覆盖全国的近600家经销商网络,带来了高效服务体系,塑造了企业的核心根基;而全体系内累计超过7000亿元的纳税,展现了品牌长期稳健的运营能力;依托一汽-大众

八大基地(包括三大试验测试基地、四大生产基地以及1个营销基地),全面保障了产品的卓越品质;而累计900多万用户的长期信赖,更为一汽奥迪奠定了深厚的市场基础。

迎战2025,基于900万拥趸的高度认可,37年中国市场的深厚积淀,以及百年豪华传承品质,一汽奥迪将继续秉持长期主义与利他主义,助力汽车行业稳健前行,全方位打造更优质的客户体验,携手广大用户、经销商伙伴共创共赢,挥斥方遒启新程。



# 杭州城西买车更方便了 AITO 授权用户中心(文一西路)开业

小丫 文/图

近日,AITO授权用户中心(文一西路)正式开业,位于杭州市余杭区文一西路1333号,用户中心建筑面积超12000㎡,展厅面积1000㎡,交付区面积650㎡,售后维修工位多达50余个。该中心是一家为用户提供购车咨询、试驾体验、维修保养和全方位保障的一站式用户服务中心。

恰逢乙巳蛇年将启,展厅内设置古韵限时体验区域,书法老师现场挥毫泼墨,福字满纸;

国风演绎婉转婀娜,以极致东方美学,抵达雅致臻境。

开业仪式中,赛力斯浙江省区总监王金鑫表示,发展至今,赛力斯已然成为智能电动汽车领域的积极探索者和坚定实践者。与华为的携手合作,无疑是新能源汽车行业发展进程中的一座重要里程碑。希望为杭州地区的车主朋友带来便捷、专业且贴心的全方位购车体验,树立起行业内更高的服务标准,让更多人能够亲身领略AITO问界车型的独特魅力与卓越价值。

现场,杭州诚然智涵科技有限公司总经理魏尊化讲述了用户中心的未来发展方向。

赛力斯浙江省区总监王金鑫、华为浙江终端杭州区域总经理田文博、华为浙江终端选车总经理吕尊、问界BG渠道部东区业务经理汪俊宇、杭州诚然智涵科技有限公司副总裁徐英豪、杭州诚然智涵科技有限公司总经理魏尊化出席开业盛典并为开业仪式剪彩。

活动现场,AITO授权用户中心(文一西路)迎来首批车主集中交付,并为首批车主举办了交付仪式。

