

江淮 iEV 全国首家专营店隆重开业

江淮新能源车发展再上新台阶

■ 本报记者 张晓梅

江淮 iEV5 推向市场、联手工行进军互联网+、江淮 iEV 专营店开业,江淮在新能源领域的动作根本停不下来。6月6日,首家江淮 iEV 专营店——合肥中道经纬店正式举行开业盛典,为新能源汽车消费者提供更加专业、规范的购车服务。这是继上海车展联手工行入主电商销售平台后,江淮 iEV 再次整合新的销售渠道,实现了线上和线下资源的有效结合。首家专营店的开门迎客,也标志着江淮在新能源市场的发展迎来新的起点。



江淮 iEV 全国首家专营店开业发布会现场

新能源汽车前景广阔,江淮 iEV 整合渠道抢先布局

近年来,在国家新能源激励政策的大力支持下,国内新能源汽车发展进入黄金时代,市场增速全面被激活。2015 年第一季度,国内新能源汽车生产 27271 辆,销售 26581 辆,同比分别增长 2.9 倍和 2.8 倍。在这轮大势中,合肥更是走在前列。截止到去年底,合肥市推广新能源汽车

10502 辆,推广目标完成率全国第一。新能源车的不断发展普及,让消费者的口味更加挑剔,对产品和服务有更高要求。

作为国内新能源车领域“一哥”,江淮在不断进行车型技术革新、推出江淮 iEV5 的同时,以专营店的建设满足消费者的特色化需求。

本次开业的专营店将专门销售包括 iEV5 在内的所有江淮 iEV 车型,店内配备经过系统培训的专业工作人员,为新能源车爱好者提供专业的车型咨询、销售及售后服务。

江淮乘用车营销公司副总经理张金汉告诉记者:“我们推广纯电动

家轿超过 8000 多台,现在市场的量 and 好产品都有了,最重要的是要打造专业、有识别力的品牌,才能在中求得更好的发展。专营店就是提升江淮 iEV 品牌化认知的重要一步,未来我们还将在全国其他地方建设更多的专营店,将我们的好产品、好服务带给消费者。”

明星产品江淮 iEV5 实力出场,首日开业人气爆满

“听朋友说江淮的电动车专营店开张我就特地跑过来了,江淮 iEV5 上市的时候我就很有兴趣,在工行网上卖我没怎么敢买,今天来专卖店看下实车,感受下专业的服务。”第一天开门迎客,专营店第一天就已经人气爆满。作为专营店的最核心产品,江淮 iEV5 自然也不让前来的粉丝失望。

超长续航里程和便利的充电模式是江淮 iEV5 的吸粉利器,其续航里程模式续航里程达到 240km。同

时,iEV5 提供多种充电方式,既可选择直流充电桩 2.5 小时快速充满(1 小时充至 80%),也可选择标准充电桩慢充,亦可选择安装家庭使用简易充电设备慢充,使用更加方便可靠。

在年轻消费者关注的智能方面,江淮 iEV5 配备了人机智能互联系统,用户通过手机就可对车进行远程控制,实现实时、动态的人机交互。还可以实现手机提前开启空调、远程充电等功能。一部智能手机就成为了车

主的另类“钥匙”,开启全新的智能化用车生活。

操控和环保方面,iEV5 采用“双擎”电动技术,高功率的电驱动力总成及动力电池总成,不仅动力强劲,而且起步、加速更快。城市内使用的 0—50km/h 和 50—80km/h 加速时间都小于 6s,最高车速 120km/h,为用户带来愉悦的驾乘体验。而特斯拉同源 BMS 技术的运用,真正带来零排放、环境友好型的动力驱动。

首家江淮 iEV 专营店的开业,为消费者提供更精准的新能源车服务的同时,也让江淮 iEV 的销售渠道进一步拓宽,拥有除了工行融 E 购等网络平台、传统车经销商混网销售平台外,又一个产品销售和品牌推广的专业化平台。在人们环保意识日益增强,新能源车需求持续高涨的大势下,江淮将借精准渠道的铺设,让旗下产品拥有更强的展示优势,为其在新能源领域的深入发展开创更多可能。

江淮乘用车登陆深港澳国际汽车博览会

■ 张骅

6月6日,第19届深港澳国际汽车博览会在深圳隆重拉开帷幕。江淮汽车携旗下瑞风 M5、瑞风 M3、江淮 A30、星锐等明星车型悉数亮相,展示了一场涵盖 SUV、MPV、轿车、轻客的多领域汽车盛宴。群车斗艳中,以“中国高端 MPV 冠军”瑞风 M5、“小型 SUV 销量冠军”瑞风 S3 及“2015 年 CRC 拉力赛七度蝉联冠军”江淮 A30 组成的冠军团人气爆表,而第二代瑞风 S5 和瑞风 M3 也一展江淮技术派实力,为江淮在此届深港澳国际汽车博览会上成功聚粉。

三大冠军豪情聚首 王者风范再引热潮

本届深港澳国际汽车博览会,江淮王者风范十足,最惊艳全场的无疑是有着冠军头衔的三大明星车型。它们分别是“中国高端 MPV 冠军”瑞风 M5、“小型 SUV 销量冠军”瑞风 S3 以及“2015 年 CRC 拉力赛七度蝉联冠军”江淮 A30,冠军的组团登场为江淮展台吸睛指数爆表。

2014 年,瑞风 M5 月均销量突破 1500 台的成绩,一举打破外资品牌对中高端 MPV 市场的垄断,成为中国品牌高端 MPV 领导者。带着中国高端 MPV 冠军的光环,瑞风 M3

积极投身公益事业,在“免费午餐”等慈善组织中担任资助用车,公益形象深入人心。上市仅半年多,瑞风 S3 销量持续火爆,先后四次斩获小型 SUV 市场月销冠军,更在 2015 年第一季度以超过 5.3 万台的成绩,牢牢占据了小型 SUV 市场销量榜的首席之位,易驾 SUV 超强的市场认可度可见一斑。

前不久刚斩获 2015 赛季 CRC 首站 S2 组双冠军的江淮 A30 更是此届车展的重头戏。2014 年首次出征 CRC 就以 6 站 6 胜的成绩加冕年度总冠军,今年江淮轿车 A30 再度投身 CRC 赛事,就在首站以七连冠的成绩为 2015 赛季完美开局,轻松追平 CRC 有史以来的连冠纪录。江淮 A30 势在为捍卫中国品牌王者荣耀而战,其力压合资品牌的赛神形象为江淮展台增色不少。

实力大将荟萃 技术派车团 hold 住全场

瑞风 M5、瑞风 S3、江淮 A30 三大冠军的聚首让江淮展台吸睛指数猛涨,而由第二代瑞风 S5、瑞风 M3 两名实力大将带来的“技术盛宴”更为江淮添彩无数,成为现场销量的孵化器。

第二代瑞风 S5 搭载了江淮自主研发的“白金传动系”,一度成为

汽车技术圈的热议话题,其 1.5TGDI 发动机+6DCT 变速箱的组合实现了高效节能,以 1.5 升的排量实现 2.4 升的动力表现,但在油耗上却只相当于普通 1.5 升发动机的油耗,轻松乐享澎湃动力。此外,其丰富的智能配置以及人性化的设计,使得第二代瑞风 S5 实现了“乐驾 SUV”的全新客户价值,引发现场消费者强烈关注。

7 座创客 MPV 瑞风 M3 则聚集很多创客的目光。作为江淮集 13 年 MPV 造车经验打造的全新产品,瑞风 M3 以百变大空间、节能新动力的优势,满足创客接客、拉货、家庭出行等多方面需求。而采用 VVT 技术的轻量化全铝发动机设计,使得瑞风 M3 百公里油耗仅 7.8L,降低创客用车压力。优秀的产品特质让瑞风 M3 自上市以来就订单不断,而此次在深港澳国际汽车博览会亦是江淮展台当之无愧的人气爆款。

深港澳国际汽车博览会是广东第二大国际车展,成为众多品牌车型竞技的舞台。江淮乘用车此次携三大冠军、两大实力名将的超强阵容亮相,不仅彰显了全新的技术实力,也借势树立起良好的市场口碑印象。而从江淮明星产品在此届深港澳国际汽车博览会的火爆程度来看,江淮不但是以技术实力和高品质托起销量的奇迹,而且其市场口碑也值得点赞。

江淮“双明星”联手开拓广东市场

■ 本报记者 张晓梅

国家经济改革深入,“一带一路”战略的推行,两大创客中国基地的落户,让广东“二次创业”的机遇到来,使当地众多创客迎来了最美好的时代。6月18日,伴随着创业潮的东风,瑞风 M3 正式登陆广东市场,以大空间、低油耗等优势切准创客用车需求。与此同时,江淮第二代瑞风 S5 也同台上市,与瑞风 M3 联合开拓广东市场,全面满足消费者多元化需求。

瑞风 M3 抢占创客风口

广东省地处中国大陆最南部,邻近香港、澳门特别行政区,与海南隔海相望,优越的区位条件让其在中国经济发展中扮演龙头角色,是中国通往世界的南大门。近年来,国家“一带一路”建设的推进,特别是 21 世纪海上丝绸之路战略的实施,为广东带来了前所未有的市场空间。同时,两大创客中国基地于上月分别落户广东珠海、顺德,为创客发展打造优秀土壤。国家战略的大环境下,广东“二次创业”机遇正式来临,创客迎来更多机会,大批有志之士正在登上创业舞台。

广东创客时代开启后,火热

保定车主谈瑞风 M3 空间大动力佳

■ 吴明

创客风潮愈演愈烈,各式创业活动在全国各地火热开展。素有京城后花园之称的河北地区自然也不甘人后,随着特色旅游业等一系列产业发展,河北地区如今已经成为创客们创业首选之地。近日,瑞风 M3 的上市更是为创客之风添柴加火,“现在有过半的客户来看瑞风 M3 的,他们大多是自己创业的小老板,好多人就是冲着创客 MPV 来的。”江淮 4S 店的销售员介绍说。一上市就吸引了创客的目光,瑞风 M3 到底有何实力呢?

保定王先生,他是河北较早入手瑞风 M3 的车主,他和瑞风 M3 的故事,要从“冲动”开始说起……

购车需求:拉人载货接待客户 一车就要搞定

王先生今年 30 岁,有一个快 4 岁的儿子,是土生土长的保定人,两年前自己从事业单位辞职“下海”投入电商行业。自从创业以来,王先生就有了买车的想法,他告诉我们:“平时老婆上班要在路上花半个小时,送孩子去幼儿园要二十分钟,我自己去见客户还要挤公交,感觉很不方便,特别想要拥有一辆自己的车。”

“之前在网上查了很多资料,也跑了好几家 4S 店,但一直都没找到满意的,想找一辆既能满足我们家庭用车,还能拉货接待客户的车实在不是件容易的事。直到遇见瑞风 M3,我觉得我的选车之路终于可以告一段落了。”原来,王先生的朋友开的就是江淮车,知道他要买车后,就给他推荐了瑞风 M3,经过简单的试驾和了解,王先生这个急性子就迫不及待地入手了。

王先生至今聊起来还是很激动:“看到瑞风 M3,我第一感觉就是外形高大上,商务范儿十足,开着它去谈生意一定很有面儿。最重要的是空间够大,同时搞定了载人和拉货的问题,载货空间可以有 4450L,储物空间也多,还有 8 种座椅方案。瑞风 M3 价格才 7 万元左右,性价比很高!”

用车体验:造型好动力佳 好用又省钱

当聊到提车后生活有什么改变的时候,王先生有点兴奋地告诉我们,虽然自己在购车的时候有点心急和疯狂,但经过这几个星期的使用,瑞风 M3 各方面的表现都证明当初的选择没错。王先生也坦言,一开始入手瑞风 M3 自己是有些担忧的,毕竟当初是冲动购车,并没有对瑞风 M3 做详细的了解,但现在却十分感谢自己当时的心急,让自己早早地用上了这款好车。

谈到瑞风 M3 在日常中的表现,王先生认真地说:“自从有了瑞风 M3 之后,早上送老婆上班、孩子上学都节省了很多时间。而且它的动力输出很强,前段时间拉上家人去了趟张家口,爬坡完全没压力。最重要的是养车也不费劲,我平时跑生意一周要去石家庄两三回,仔细算过瑞风 M3 的油耗一公里不到 6 毛钱,这样下来一个月能省不少呢。”

够劲还省油是大多数创客追求的体验,毕竟创业的开销能省就省。瑞风 M3 用 1.6VVT+5MT 的动力配置、VVT 等技术,保证了瑞风 M3 的爬坡和提速能力。王先生惊喜道:“瑞风 M3 真的是实力硬派,当初果真做了个明智的选择!”

河北像王先生一般的创客还有很多,他们无不渴望有辆性价比高的车来解决日常使用、出外拉货、接待客户的问题,而为创客量身定制的瑞风 M3 恰好满足了他们。作为江淮用心之作,瑞风 M3 凭借百变大空间、节能低油耗等优势,已经成为河北创客的最佳创业伙伴。相信在未来的时间里,将会有更多创客加入到瑞风 M3 的创业阵营。