

汽车资讯

小型电动SUV
越来越注重实用性

□记者 任国省

10万级家用小型电动SUV的买主,更多的还是在乎车辆本身的实用性。北汽新能源有关人士介绍,这个价位的车型在驾驶体验上的差距并不明显,续航里程优化基础上的实用性是这些车主关注的因素。

国家对于新能源汽车补贴的政策退坡之后,到了各家车企拿产品硬实力去拼刺刀的时代。在能够优化续航里程的同时,车辆实用性是现阶段甚至未来比拼的领域。在厂家必争之地的小型电动SUV市场表现尤甚。今年上半年,我国A0级电动SUV的市场规模大约在13.5万辆,多个汽车品牌将这块市场纳入规划,先后推出定位小型SUV市场的车型。近日,北汽新能源也将其全新升级的销量C位车型EC5正式投放市场。9.99万元入市的EC5拥有NEDC综合续航里程达到403公里,零续航505公里,应付市内和短距离出行不是难题。

EC5前脸采用了北汽新能源家族式峰韵美学设计理念,内饰设计较为实用,中控屏采用悬浮式设计,方便驾驶员查看屏幕上的信息。

安全性仍然是一个老生常谈的话题,EC5采用的是源自萨博的Safe Cage驯鹿角笼状车身设计,并搭载EPS电动助力转向系统、IBS起步防冲车、HHC上坡防溜车等六大主动安全系统,还拥有6个(高配)安全气囊、低速行人警示系统等6位一体防护,为消费者全方位护航。同时配以高集成、高效率的EMD2.0Pro智能电控系统,在同级车中率先搭载One Pedal单踏板能量回收系统,结合三级能量回收系统,最多可增加14.5%的能量回收效率,目的是要打好高效、安全、省电、回收的多重组合拳。

EX3采用的EMD3.0智能电控、全气候电池温控技术,能够对动力电池和三电系统进行安全监测、热控制,从而提升动力电池的稳定性和安全性,为夏季用车提供一重安全保障。

EX3车内储物空间并不大,但是胜在灵活,中央杯架前后都提供了储物槽,能够满足家用。最大功率160kW、峰值扭矩300N·m的账面参数很优秀,实际体验整体平顺、线性,动力输出也很直接。

由此可见,小型电动SUV市场在国内一直处于各厂商必争之地,但想要分一杯羹,势必要拿出十足的诚意和产品竞争力。

刚装ETC 银行卡
就少了3笔钱

□韩立飞

近日,西安的吕先生突然收到银行短信,有三笔钱从卡里被划走了,男子使用工具盗刷ETC信用卡。据了解,被划走钱的这张卡,是一张ETC信用卡,吕先生平时一直插在自己的车里。而吕先生的ETC卡,恰恰设置了一千元以下免密免签功能,也就是金额只要不超过1000元,刷卡无须输入密码,也无须签名,这才让人盗刷成功。贵州省安顺市民丁先生同样接到银行短信,称自己的ETC信用卡有两笔金额为998元的消费。意识到自己的银行卡正在被盗刷,他立刻进行了挂失。原来,丁先生的信用卡也开通了闪付功能和小额免密功能,如果单笔金额低于1000元,不需要密码和签字也能支付,犯罪嫌疑人就拿着pos机隔着车窗将其信用卡盗刷了。

中国银联表示,目前由银行与ETC运营方联合发行的二合一卡片,如果带有闪付功能且开通了小额免密免签业务,存在被盗刷的风险。而单独用途的ETC卡不具备金融功能,不存在盗刷风险。

如何防止ETC卡被盗刷?

1. 关闭小额免密免签功能。2. 下车拔卡。开通闪付功能的ETC卡不要在车里插着,下车第一时间一定要把卡拔下,随身携带,随身携带的情况下,用衣服和包隔的厚一点,防止被盗刷。如果发现被盗刷,第一时间选择报警。3. 开通短信提示功能。ETC信用卡使用者,最好开通短信提醒功能,万一被盗刷,马上就能知道。一旦发现信用卡被盗刷,也可以拨打发卡银行电话申请赔付。4. 提示在发现被盗刷后,及时取证并报警。

流量红利结束 造车新势力还能玩多久

□记者 任国省

成长危机

近来,多个造车新势力正迎来成长危机。

最近比较热闹的当属小鹏汽车维权事件。前段时间我们一直在处理此事,涉及河北车主也有不少。河北省新能源汽车行业协会信息中心李冬说,7月10日,小鹏汽车推出2020款小鹏G3车型,与2019款相比,续航里程提升100多公里,价格却相差不多甚至更便宜,从而引发车主不满。小鹏汽车董事长何小鹏公开道歉,并表示老车主3年内再购买新车享受1万元尾款抵扣。但事态并未因此平息,反而愈演愈烈。最后小鹏不得不推出商城积分补偿,承诺置换时回收旧车等补救措施。

在产品节奏和营销策略把控上欠考虑,让小鹏汽车在消费者心中形象大跌。

蔚来汽车也麻烦不断,先后在上海、西安等地发生自燃事故,6月宣布召回4803辆ES8电动汽车。电动车自燃是一个概率事件,传统车的自燃情况从数量和比例来讲都比电动车要高得多。尽管蔚来董事长李斌如此回应自燃事件,但无法回避车辆的质量弊端。

更严重的是资金链困境。与传统车企不同,造车新势力要依赖资

本才能活下去。长江汽车、奇点汽车和绿驰汽车都被曝大面积欠薪,并且拖欠供应商货款。原定于2018年底量产并小规模交付的奇点iS6,至今未交付上市。此外,游侠以及帝亚一维等造车新势力们,在业内也已经许久没有声音,新特汽车位于贵阳的工厂项目也已暂停建设等。

在朱强看来,以互联网跨界思维进军汽车行业,对这些新势力车企来说本来就是一场豪赌,无造车经验、无生产工厂、无造车资质,虽然有小部分造车新势力通过资本运作实现了借壳造车,但真正做到批量造车是一个难以逾越的硬性指标。

洗牌开启

今年以来,造车新势力的日子不好过了,声音一直不断。威马汽车创始人沈晖甚至用“凛冬将至”来形容当下造车新势力的真实处境。

在造车新势力的生死年,已有企业开始掉队。长江汽车多地工厂被曝停产,手握生产资质却一直不能将产品推向市场,拜腾在经历掌门人毕福康出走后元气大伤,正面临资金短缺和债务问题。

前有传统燃油车的步步紧逼,后有传统新能源车企的大军压境,对于造车新势力来说先活下来才是头等大事。朱强说。

随着新能源汽车领域的产业越来越密集,对于技术和品质要求也越来越高,已经在造车行业沉淀多年的传

统车企优势逐渐显现。据了解,一辆新能源汽车大概由16000-20000个零件构成,而核心供应商就需要700-1000个。和传统的新能源车企相比,目前造车新势力还普遍缺乏完整的供应链和服务体系。

虽然在开发新车速度上,造车新势力比传统车型要快很多,但是由于缺乏资金以及产业链支持,且急于将产品投入市场,让造车新势力陷入技术不完备、产品性能差、消费者不满意的窘境。未来,能够存活下来的造车新势力屈指可数。

据不完全统计,造车新势力超过500家。但截至目前,实现量产的造车新企业包括蔚来、威马、小鹏、合众、新特、云度、前途、电咖、零跑、汉腾、国金、国能共12家。其中,蔚来、威马、小鹏形成三足鼎立局面,累计交付量分别都超过万辆。绝大多数品牌仍停在PPT阶段,量产交付遥遥无期。

留给造车新势力的窗口期很短了,多种因素都在挤压他们的生存空间。李冬说。在经过品牌初期粉丝消化期后,造车新势力的新车销售和交付又重新归零,已经实现量产的造车新势力要从造车阶段迈向销售环节,真正进入市场竞争层面,产业大洗牌已经开启。

回归产品

以上海车展为例,传统车企长城、广汽、吉利等纯电动车型纷纷亮相,可以看出新能源战略已被推向了

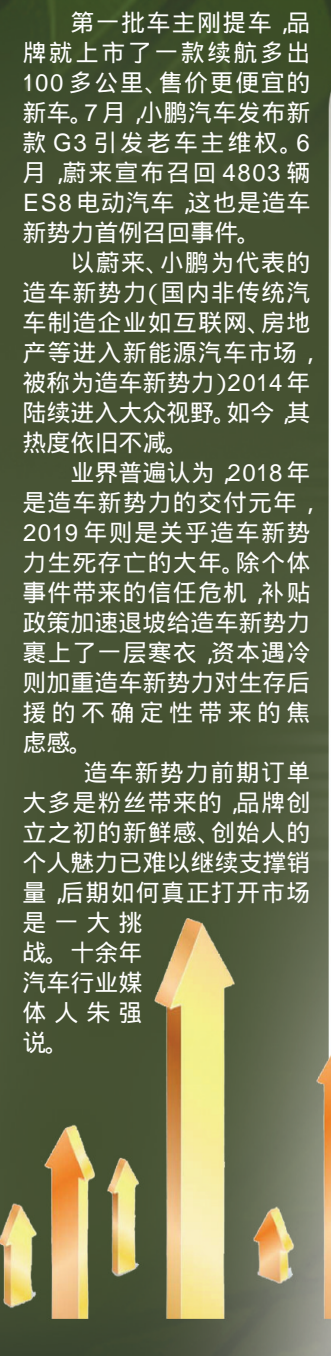
新的高度。如何撕开口子,吸引消费者掏钱买车,这是造车新势力的一大难题。朱强说。

显然,对于造车新势力的头部玩家来说,品牌创立之初的新鲜感、创始人的个人魅力等,已难以继续支撑销量。记者注意到,造车新势力将短期内快速拉动需求的新渠道瞄向出行领域。

6月27日,新特汽车正式发布旗下出行品牌“新电出行”。新特CEO先越在接受媒体采访时直言,做出行的核心目的是服务汽车销售,提供汽车产品。回顾今年上半年,小鹏、威马、合众、云度等造车新企业在出行领域的布局也在加速。

尽管各家造车新企业布局出行领域的模式不尽相同,但背后的商业逻辑类似。多元化布局无外乎扩大知名度,提供销量,持续创新能力,不在资本眼中落后。但进入商业模式不成熟,竞争也异常严峻的出行市场,是否适合造车新势力现阶段蜂拥而上有待商榷。

造车新势力若想在车市寒冬的夹缝中求生存,不光要商业模式革新、渠道多样化,更重要的是回归产品。采访中,多位业内人士表示,回归产品本身毋庸置疑是一个新品牌能否打开市场立住的思维硬核。对威马、蔚来、小鹏们来说,不能总在造车新势力的圈子里自娱自乐,真正的对手不只有新造车,还有实力雄厚的传统车企。可靠性、营销服务、体系建设才是保障它们活下去的根本。

长城汽车2019中期业绩出炉
营收超400亿元

本报讯(记者任国省)近日,长城汽车股份有限公司发布2019年中期业绩预告。截至2019年6月30日,长城汽车2019年中期营业总收入约为人民币413.8亿元,稳定健康的财务状况,成为长城汽车在车市寒冬中前行的有力支撑。

今年1-6月,长城汽车共销售新车493,538辆,同比劲增4.7%,成为行业内为数不多的保持销量增长的企业之一。其中,哈弗SUV全球累计销量突破500万辆,一举创下连续9年蝉联中国SUV销量第一的纪录;WEY品牌累计销量达46884辆,成功打破外资品牌对中高端SUV市场的垄断;欧拉品牌累计销量达到27013辆,挺进中国新能源汽车市场销量前十名;长城皮卡累计销量达64878辆。截至目前,长城皮卡在国内皮卡市场占有率为35.2%,相当于第二、三、四名的总和。

2019年,中国汽车市场正由增量市场转化为存量市场,头部企业集中度将持续提升,长城汽车一方面梳理业务架构、调整战略布局;另一方面,为全价值链合作伙伴减负,共同实现高质量发展。长城汽车已在全球60多个国家建立了营销网络,海外营销网络已超过500家,累计实现海外销售60多万辆。

面向未来,长城汽车确立了以清洁化、智能化和网联化为目标的发展方向。区别于新四化中的电动化,长城汽车率先提出清洁化概念。长城汽车认为,在未来很长的一段时间内,燃油车将与新能源汽车长期共存。清洁化不但包括在新能源领域开疆拓土,更包括提升燃油发动机燃料效率、降低燃油发动机的排放污染,从而真正实现环境保护。

毛豆新车启动超级品牌月
探索汽车营销新模式

本报讯(记者任国省)8月1日,毛豆超级品牌月启动发布会在毛豆新车石家庄中心仓举行。毛豆新车携手上汽大众、上汽通用雪佛兰、东风悦达起亚三大主机厂,在8月共同举行主题为“三千万福利大放送”千台好车免首付的超级品牌月活动。这是继低门槛模式创新、智能供应链创新之后,毛豆新车在汽车营销领域的又一创新举动。

上汽通用作为最早与毛豆开展合作的主机厂之一,经常与毛豆探讨汽车销售的新模式与新渠道,挖掘下沉市场的新需求。上汽通用集团销售行业经理饶亮在现场说道。

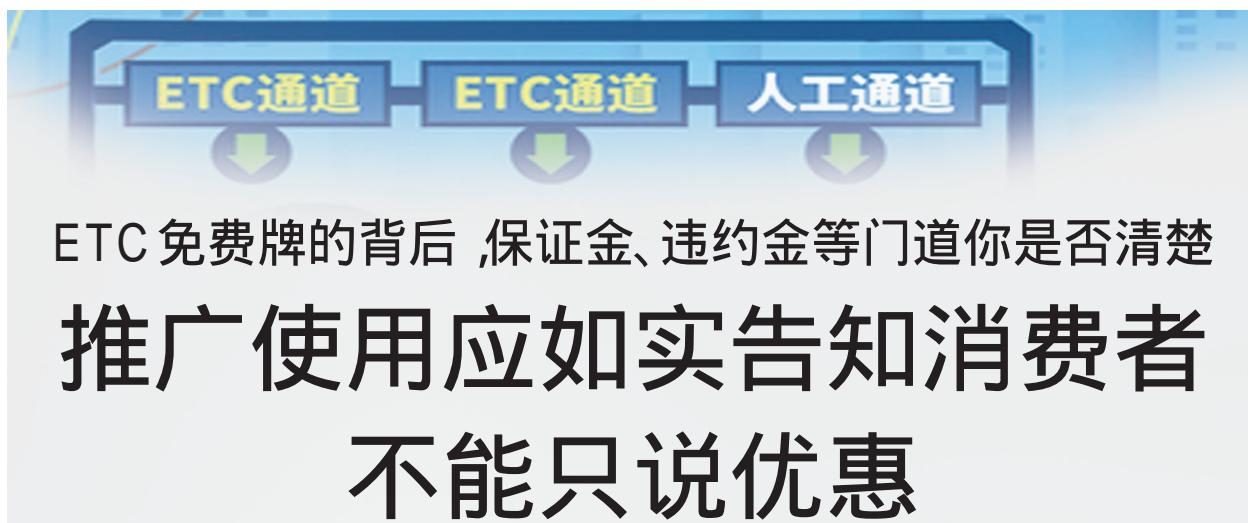
河北省汽车流通行业协会秘书长侯成彬表示,以毛豆新车为代表的新模式和新渠道,无疑已成为一股拉动汽车消费的重要力量。统计显示,在我国汽车销量出现下滑的2018年下半年,毛豆新车销量实现了环比月均超过20%

的高速增长,而2019年上半年,毛豆新车销量的同比增幅则超过了200%。在我国车市下滑的大背景下,毛豆能够取得逆势高增长的突出成绩,充分说明了这一平台的巨大优势。对于毛豆的优异表现,上汽大众集团客户销售总监薛仲侃在现场发言中也不吝赞美之词。

毛豆把超级品牌月打造成为一个长期、连续的营销营销活动,自8月开始,每月都将与若干家主机厂合作推出促销活动,在合作共赢、携手开拓新增量市场的同时,共同拉动汽车消费。据了解,目前毛豆新车在全国设立8个中心仓及50多个城市仓,上牌仓和交付仓,形成订单当日响应的高效智能仓网运作模式。而在智能供应链方面,毛豆新车率先实行交付下沉模式,在降低下沉市场运营成本的同时,也大大提高了服务下沉市场用户效率。在去年毛豆周年庆活动中,活动车型最快交车时间为25分钟。



近日,保时捷极致体验石家庄站在裕华万达广场盛大开启,为当地车迷打造了一场集视、听、感、触于一身的保时捷品牌全感官盛宴。记者 任国省摄

ETC免费牌的背后,保证金、违约金等门道你是否清楚
推广使用应如实告知消费者
不能只说优惠

□韩立飞 李骁

银行ETC营销大战的硝烟还在弥漫,免费赠送OBU(车载设备)、过路费打折、加油立减等优惠层出不穷。不过,在免费牌的背后,保证金、违约金等门道你是否清楚,在种福利背后,个别银行借记卡开通ETC业务需同时开通贷款的做法,你又是是否了解详情?

银行员工为何如此青睐于推广ETC

近段时间,不少银行在推广ETC时营销手段花样频出。在某些地区,一些国有大行甚至上街头唱歌打快板宣传,新用户首次签约优惠封顶100元!享省内高速通行费9.5折优惠,优惠力度让各路车主颇为心动。然而,在各种福利背后,银行ETC业务也存在一些门道。

据调查发现,目前中国银行、农业银行、工商银行、建设银行、交通银行、邮储银行、中信银行、光大银行、华夏银行、河北银行、河北农村信用社等11家银行均可以在我省办理ETC业务。

在我省可办理ETC业务的11家银行中,除工商银行、农业银行外,其他9家银行使用借记卡绑定ETC时,均需冻结800元的保证金,才能受理签约申请。值得注意的是,冻结的保证金不能消费,只有在注销ETC时才会退还。同时,多家银行还规定,保证金可以作为通行费进行扣款使用,但24小时内需重新补够800元保证金,否则下次将会通行受阻。

为什么借记卡ETC需要冻结保证金呢?石家庄市一位国有银行工作人员指出,银行安装的速通车均是先通行后扣费,因借记卡没有透支功能,所以需要存入保证金。同时,每家银行的产品都是自己设计,再向监管部门报备,所以各家银行的产品多少会有些差异,800元的保证金是根据省高管局的2018年8月出台的规定制定的。

上述工作人员说,保证金一方面为车主提供了方便,由于借记卡没有信用卡的透支消费功能,如果车主忘记向借记卡内存钱,因余额不足导致扣费失败,车主就可能进入高管局ETC黑名单,保证金的制度有效地防止了这种情况的发生。

对银行而言,车主使用ETC需要借助银行卡渠道实时清算,并且ETC卡具有唯一性,因而银行发了多少ETC卡就相当于发了多少银行卡(已有银行卡可直接绑定)。这类车主变成银行客户后,同样也成为银行理

财、贷款等潜在客户。各家银行大力推广ETC,更可以看作是一场个人客户的争夺战。就各家银行给出的优惠力度来看,9折、8折、75折、68折,甚至有些银行已经打出了办理信用卡就可享受高速通行费5折的优惠。

目前9家银行借记卡ETC需冻结保证金

不满年限可能需支付违约金

除了预存一定金额的保证金外,银行ETC在使用不满一定年限内解绑或注销时,还可能需缴纳部分违约金,且各家银行在违约金方面规定不一。

对于为何要收取违约金,一位银行工作人员表示,由于目前对客户是免费赠送ETC车载设备的,但ETC车载设备是有成本的,为减少频繁更换设备造成社会资源浪费,所以做出违约金的规定。

值得注意的是,在查询过程中,发现多家银行在官网或者官微宣传页面,并未公布违约金、保证金的具体收取方式。在分析人士看来,在大量推广ETC业务时,银行也应做好服务,让客户明明白白消费。

对于收取违约金,有观点指出,这种方式相当于客观上增加了用户黏性。在出现可能解约换银行情况时,考虑解约成本的情况下,用户仍会倾向选择维持现状。

有专家分析称,此类新型功能的推广使用,应当充分吸取此前小额免密支付的经验,对用户履行充分告知义务。例如,以书面短信的形式告知客户开通了该功能,或者在用户触发应急金使用条件后及时短信告知客户已使用应急金的金额、后续收费规则等。

银行在为办理ETC业务时,绑定卡种并未限制为借记卡,绑定信用卡的ETC用户并无相应的保证金。出于对业务营销的角度考虑,银行会更多地宣传产品优势,而非展现劣势。上述专家表示,对此,银行对于ETC用户应起到如实告知的义务,在办理业务时,将产生的相应费用如实告知用户,不能只说优惠和方便,否则可能涉嫌欺骗消费者。