



打造汽车界的iphone

——专访上汽集团股份有限公司乘用车公司高层

本届北京车展上海汽车公布了荣威350的售价。人们更感兴趣的则是其搭载的Inkanet智能网络行车系统,就此系统的相关问题,记者专访了上汽集团股份有限公司乘用车公司的副总经理蒋峻和产品与规划总监刘涛。

记者:在荣威350这部A级车上搭载Inkanet智能网络行车系统是出于什么考虑?

蒋峻:荣威350这部A级车,是上汽从一开始打造自主品牌的时候,就谋划的产品。从营销上来讲,我们在产品规划前期,就想把A级车的定位抓准。因为荣威还是一个年轻的牌子,我们的弱势是在品牌影响力。对于我们来说,我们与合资企业比,同样的产品、同样的质量、同样的性能,甚至于在同样的性价比的情况下,我们在品牌影响力上仍处于劣势,因为品牌打造需要5年、10年甚至20年的时间。

所以在产品规划初期,我们已经在想,到底哪个点能够在汽车市场上异军突起,领先于合资企业?我们展望目前各个跨国企业的技术发展,这20年来影响人类生活比较大的是网络移动通信,但是在汽车产品中实现还是凤毛麟角。荣威350的主要目标消费群体基本上是80后,这一代的成长是伴随着网络和移动通信的发展的。所以,我们当初非常坚决地把它定位在网络技术和数字技术上。

刘涛:Inkanet的系统平台是开放的,理论上可以像iphone一



样,应用和功能可以不断加入。所以,开放性是这个系统未来长久生命力的依托。

记者:相对于其他品牌的行车系统,Inkanet智能网络行车系统有哪些核心的竞争力?

蒋峻:整体上来说他们的系统和我们系统完全不是一回事,我们的Inkanet系统是基于完全开放的Android系统下,它的系统的原代码是完全开放的,是无限可扩展的,任何一个软件工程师,任何一个懂这个系统的人,或者有一些IT知识的人,都可以基于这些原代码编他一些感兴趣,甚至能获得利益的应用程序,有人说这个系统会终结windows。

其他品牌采用的系统和internet不关联,而我们则不然。比如某一个用户去过某一个景点或者某一个饭店,觉得某一个菜特别好,你在Inkanet上就可以把你的评价写上去,通过系统认证以后这个资源马上变成所有的用户都可以看到的资源。每个消费者都在贡献资源,信息量将是海量的,非常非常有用。我们希望实现消费者行车生活的变化,而不仅仅是加入一点“味精”。

刘涛:iphone从进入中国到大卖,时间也不长,应用程序从当时的3000多个到现在超过十万,这种动力来源于所有用户。

常青

电动车的普及不用等10年

——访东风日产副总经理任勇

4月23日,东风日产副总经理任勇在北京车展东风日产展台后方的VIP室接受了媒体的专访。

问:您如何看待电动汽车的前景?何时能够实现普及?

任总:因为现在核电在中国的比重逐渐增加,全球一半的在建核电站都是在中国。在勾画电动汽车未来的发展蓝图时,“智能电网”正越来越多地被提及,将来不仅能让电动汽车即时地充电储存能量,也能让电动汽车“卖电”给电网,从而让电动汽车充电站能有条件地遍地开花。这样的话,电动车的使用成本比汽油车要便宜得多,可能只有1/3。

随着规模的增大,成本的降低,电动车终会普及,但是这要一个过程。我们现在也注意到整个社会对电动车热情都很高,但是早期的投入很多,然而先吃螃蟹,总是有优势的,整个社会要把这个事做起来,要有一批人先跳进去,先来投入,这个市场可能很快起来。

问:你觉得10年内可以实现电动车的普及吗?

任总:不用等到10年。

问:为什么MARCH选择这个时候上市?是不是对这个品牌产品推广有个考虑?可否介绍一下产品平台的情况?

任总:我们认为MARCH是在其细分市场上有着很高需求的产品。中国消费者的价值观也正在发生变化,现在越来越多的人更重视自我感受,讲究品位消费。MARCH强调“易驾、易享、易行”,能够最好地满足他们的情感价值需求、功能价值需求。



问:东风日产今年还有哪些措施能提高产能?

任总:实际上,从去年开始我们就在做产能提升的动作:第一,是节拍的提升。在一些瓶颈的工序上我们会增加投资,提高整个生产线的效率。第二,我们作业体制的调整,我们创造性地在襄樊工厂用5+1的体制,每个人保证每周可以休息两天,5个人在倒,这样的话就能够贡献一些产能。第三,我们也在做新的投资,我们的新工厂已经开始生产了,在襄樊我们也在启动一些改造。

问:东风日产在未来的新能源发展会侧重哪一方面?

任总:对这个看法可能都不一样,从日产来说,持之以恒地坚持去做纯电动车,我们觉得混合动力是汽油车和纯电动之间的一个过渡。

问:纯电动车以后会是一个重点,你怎么看待其他汽车厂商的竞争?

任总:我们拥有了全球第一款最领先的电动车。目前很多企业都投入到电动车的研发领域,有更多的商品才能带来更好的社会环境,所以我们期待看到他们商品化的成熟。

张颖

广汽丰田协众东麒路店 [主营:凯美瑞、汉兰达、雅力士、FJ酷路泽]

60万台感恩 凯美瑞礼谢车主 2010 CAMRY 凯美瑞

◆订凯美瑞送价值5998元精品装潢大礼包

销售热线:025-52707808 服务热线:025-52707811
地址:南京市江宁区上坊东麒路中国汽车4S园

真爱随心

2010款爱腾城市精英版 直降两万

南京黄埔双龙4S店 地址:珠江路659号 电话:025-84815118

OUTBACK 傲虎

备受追捧 欢迎赏车

试驾火热预约中

江苏瑞祺斯巴鲁汽车4S店
025-52458686
地址:南京江宁汽车园瑞祺路19号

城市展厅
025-52458788
地址:南京正大广场2楼(中银国际)

SKODA AUTO

南京坤龙斯柯达旗舰4S店盛大开业

新明锐 实力真本色 新登场

Škoda 销售热线:52601111 24小时服务热线:58323800
斯柯达 地址:南京江宁区汽车4S园,润麒路19号

哈飞汽车

全新外观 一见倾心
升级空间 实用动心
省油强劲 操作舒心

心动 新生活

心动小霸王太空版
5月一号火热上市

南京恩成汽车销售有限公司 雨花台区宁南大道20号39栋 咨询电话:66618880-0

BUICK

“礼”享座驾

江苏康泓 电话:025-52423585
江苏天泓 电话:025-85406852

江苏天泓江北店 电话:025-86970268
江苏天泓紫金店 电话:025-89622888