

青年客车黄金300秒战略

主笔：祝虹



纳米碳锂电池

8月15日,青年集团董事局主席庞青年在浙江宾馆一辆运营两年的杭州公交K155路前做演示说,常规锂电池一次充电需3-6小时,使用寿命1-2年,整车使用10年累计换装5次电池,综合成本惊人。青年客车新型纳米碳锂电池,将电池的充电时间缩短到了5分钟,并把快充技术平移至青年轿车上,以发挥更大的市场作用。

300秒等于5分钟——300秒对于青年客车电池的快慢充技术是黄金模式突破期,而电池的快慢充技术决定了本土市场化的普及广度与对接全球市场化的深度,沿海民企对内地城市传统公交嫁接新能源不仅起了带头拉动性,还构建了高端客车产业的国际市场安全性。

可以说,青年客车以6年的坎坷经历掌握了5分钟的快充技术,其战略意义在于决定了本土民营企业的成功和把握了对未来产业驱动力的方向。

5分钟300秒看似短暂,实际上蕴含丰富的长期战略性——不创新,非青年;不快充,非青年;不租赁,非青年。青年的创新性突破性作用在于如同十指弹奏钢琴,尽管每个手指分工不同,演奏方法不同,弹的却是本土与全球新能源的和谐主旋律。

自主创新并不是闭门造车,更不是简单的拿来主义,是指自己做主,组织创新。技术与金融租赁市场化为青年客车的转型模式提供了便利条件——15天内平安与浦发银行以租赁的方式授信青年客车各200亿,助推民企新能源的市场



庞青年

化,5分钟战略何止创建新模式助民企制造转型突围?

能够让青年得到根本性的转变是在2008年,北京奥运会订购了200台青年即充式新能源纯电动客车,为青年汽车积累了研发、运营经验。青年客车历时6年的研发,成功研制除了新型纳米碳锂电池,将电池的充电时间缩短到了5分钟——即充式新能源纯电动客车会形成行业标配。而我国百分之四十以上的内陆城市仍在沿用过去的无轨公交资源——颠覆了不能在以往传统资源上转型为新能源,正是青年客车通过消化创新国外技术,破解传统市场结合并转换新能源市场的一种新模式。

目前,制约我国新能源汽车发展的主要技术瓶颈是电池的突破,导致续航里程短。目前国内电动汽车企业基本上

选择磷酸铁锂电池。

“有了快充技术,青年客车不怕招标,不怕比较,车是好车,但价格贵。现在青年研制电池,将成本大幅压缩。”针对目前公交市场的招标状况庞青年说。

目前,青年客车已形成新能源城市客车产业化能力。双源无轨电车JNP6120GD的产业化。项目研发了采用交流传动系统的双源无轨电车,车载纳米碳锂电池作为车辆的动力源,保证车辆正常行驶于无线网区域。现已成功实现批量化。

黄金模式

庞青年说,纳米碳锂电池是青年历经6年依托自身的能力发明的,为什么用物理来做?现在用得比较多的电池是化学成分的,包括特斯拉用的日本松下电池也是化学成分的,懂得物理原理的人知道,物理电池不会爆炸也不会燃烧,对安全性有保障。这是青年客车对新能源技术市场化的颠覆突破,避开了成本陷阱。

从电池寿命的角度庞青年认为,青年的这个电池能用10到15年免维护,不需要维修,10年不需要更换电池,青年电池充电次数是3万到5万次,5分钟就充满了。充电短的好处在哪里?如用在公交车上,进站时补充一下,出站时补充一下,全天候不间断。如用在高速路上运行的轿车,充电桩体系建好后,五分钟充电与加油的时间是一样的。

从成本的角度庞青年认为,青年的电池10年不会换,不维修,修理费没了。

小轿车一年两万公里计算要比传统汽车低6.7万块钱,如跑500公里、600公里比传统汽车省下来几十万,成本问题解决了,安全问题解决了,充电时间解决了,哪怕国家没有补贴,产品照样能市场化。青年汽车的观点不只是一个突破产业创新的观点,而是从更大的新能源格局的考量,划分了更新、更细、更高的市场份额订单。

从以沿海消化引进技术再创新内陆市场发展的角度庞青年认为,从去年起青年汽车把新能源市场划分为三个具体战略实施,以高端客车布局香港九龙巴士,以双源快充取代内陆城市传统公交,由普通汽车转向普及电动汽车。

从转化制造资本接轨新能源租赁市场的观点庞青年说,青年以定制技术推出不同批量化城市公交车政策,人家卖200万,青年卖180万,国家补贴100万,青年再补贴50万;青年与银行联手和公交公司构成租赁,当青年莲花轿车转化成电动汽车时,由青年给他终端贷款,4S店建设贷款,买土地贷款,包括买车贷款,有钱可以买,没钱也可以买,有钱可做营销,没钱也可做营销,只要有营销脑袋,目的是打造创业环境。

5分钟300秒黄金战略看似短暂,但洞透了一个技术平台的三个高中低不同战略集中度进发,反映了民企青年汽车长期战略的持续性与中国制造的扁平化突破性——不创新,非青年;不快充,非青年;不租赁,非青年;不本土,非青年;不全球,非青年。

青年汽车创造的5分钟300秒快充黄金模式战略的背后,蕴藏着国家整体创新战略体系意义正在于此。

试过,才说爱! 君威GS车主讲述爱与青春

“试过,再说爱。”这像是一句口号,更像是一种人生哲学。日前,笔者采访了两位君威GS车主代表,听他们讲述爱与青春的故事,去体会别样的君威GS人生。

那些年,两个人的流年

讲述人:F先生
君威GS车主,跨国企业区域经理,今年31岁

试爱宣言:“曾经的光辉岁月,那些拼了命都要尝试的心,像金子一样闪着光。突然想起的时候,内心依然充满温暖。”

2006年毕业,F先生在电视台工作。那一年正好是德国世界杯,他被安排在晚间做世界杯采访,昼夜颠倒,很是辛苦。

在那段时间里,他认识了同事W小姐。W小姐是夜间新闻记者,雷厉风行,风风火火。

也许是艰苦的环境更让人容易相互依赖,他们走到了一起。那时候,F孤身一人,W会陪他一起做夜间的世界杯节目,一起熬夜,一起喝啤酒,一起骑车去吃早餐。

F一直喜欢车,梦想着何时能拥有一辆自己的车,带着她一起开车去吃早餐,一起去看最美的风景。

W的出现,让F的生活发生了很大变化。原来,他总是喜欢在起床的时候打游戏,总是成天玩手机发短信,总是花钱大手大脚,一副游戏人生的态度。F开始对生活变得积极。

一次偶然的机会,F通过了层层面试,应聘上某知名企业的市场专员,从一个媒体人转型到了职业经理人的角色。

他很努力,一步一个脚印,从小专员做起,到后来负责全国市场的广宣和市场推广。工作做得有声有色。

2011年,F先生终于买了一辆属于自己的车——君威GS。在买车之前,他一直关注各类汽车资讯。准备买车时,他和W去很多品牌店看同级别车型,最终选择了君威GS。“就它

吧,时尚大气,有运动范,适合你。”W笑着说。

F不用再骑着单车跟W去买早点了。生活一下子丰富了起来。他们一起去尝试每一种美食,去寻遍每一处风景,去分享每一本书籍……偶尔,F还会小飙一下,体验下强烈的推背感。那是最好的时光。

在那几年里,W和F分分合合,但始终分不开。最长的时候,他们曾经分开过半年。在W生日那天,F包下了一处西餐厅,精心准备了礼物,在驻唱台上抱着木吉他弹唱了一首《外面的世界》。W当场哭成泪人。

他们相互见过家长,喜事似乎已经铁定提上日程。但最终,他们还是没有走到一起。记得分手的时候,W哀怨地说:“这么多年,我陪着你,让你从一个每天起床打游戏的毛头小子,变成了一个事业有成的人,而我却成了黄脸婆。”

再后来,F结婚了,跳槽去了一家跨国公司做区域经理。W则出国学习,嫁了人。有时候,F会跟熟悉他的老朋友喝一杯,说起过去,一声叹息或是一笑而过。

其实,不管分开还是在在一起,不管是骑单车还是开君威GS,曾经的光辉岁月,那些拼了命都要尝试的心,都像金子一样闪着光。突然想起的时候,内心依然充满温暖。

命中注定的GS

讲述人:小W
君威GS车主,建筑工程监理,今年30岁

试爱宣言:“曾梦想仗剑走天涯,看一看世界的繁华。”

很多时候,仗剑侠客是无数年轻人拜倒

的偶像,而在今天,行走天下也已成为时尚趋势,但每一个人依仗的早已不是剑。

开一辆心仪的车,不管是周游在自己的世界里,还是TA人的风景里,都没什么关系,因为,驾一款爱车,载一份真爱,对每一次浪漫而时尚的爱之旅来说才是最重要的。

小W是一个别克车迷,但是他的第一款车却不是别克。早在2010年底,他已有了一辆代步车,但还是放不下心中的“别克梦”。小W坦言,他对别克君威“暗恋”已久,而这个期待可以追溯到2011年。

2011年8月,别克君威横空出世。“从那时起,我就迷恋上了君威,心里暗暗地下定决心将来一定要买一辆君威座驾。”小W告诉记者,如果一个词来形容它,那一定是“男神”。

从那时起,别克君威成了小W心中的梦。随着时间的推移,2014款别克君威GS上市了,有了经济实力的小W动了换车的念头。

“在中型运动车中,它的运动性可不是盖的,动力很强!”小W说,它非常霸气,运动性也很好,操控方面极其优秀。

世界上不期而遇的事不止一件。就在两年前,小W认识了他的女朋友小G,更巧的是,女孩名字简称也是GS。爱车别克君威GS与爱人GS,这是何等的缘分!

年初,小W和小G一起牵手开回了他们的爱车——2014款别克君威GS。“说起来跟这款车简直就是缘分,‘她’就是属于我的!”

小W表示,这里的“她”其实有两层含义,一个代表君威GS,一个就是他的女朋友GS。“真是惊喜,这款车跟我女朋友的姓名首字母是一样的。”

活动链接

试过,才说爱 “君威GS真爱大使”火爆征集

人生的众多精彩都在于不断探索,没试过,如何知道什么是自己所爱?有一种人,他们寻遍世界每个角落,阅读每本新书,试每款新衣,尝每种新口味的美食……他们从不固守窠臼,不被陈词滥调所束缚,而是更忠于直觉和自我感受。这些新时代精英人群践行的是“试过,再说爱”的座右铭。

我们就要找到这样的你,一个敢于大胆“试爱”的你,一个热爱生活敢于尝试的你。我们邀请这样的你来体验从未有过的全新驾驶快感!即日起,到别克4S店展厅参加别克君威GS“真爱方程式”活动,通过消费者的亲身体验,去发掘君威GS的独特操控魅力和卓越性能优势。

除此之外,车友通过POCO相机APP可参与“真爱方程式”个性海报拍摄与试驾激情感受分享,还将有机会赢取爱车10年免费保养特权。同时,活动还将在全国甄选出10位优胜者授予“君威GS真爱大使”称号,获得大片拍摄和荣登《智族GQ》杂志展示自我风采的绝佳机会。还等什么?试过再说爱吧!

活动参与方式

1. 快报热线96060
2. 用APP客户端POCO相机编辑海报并上传至<http://newgs.buick.com.cn/drivetolovemobile>
3. 编辑好海报+姓名+电话+城市,微信发送至公众号“别克江苏”
4. 南京别克授权经销商店内参与互动。

