

D60EV 售价 13.78 万 - 15.38 万元

东风启辰擘画高品质纯电出行趣生态

新快报讯 记者陈璇报道 本周一,纯电家轿启辰 D60EV 于广州正式上市,共推出 3 款车型,市场指导价为 13.78 万—15.38 万元。随着东风启辰“启明星计划”的推进,东风启辰结合“智·趣科技”,为消费者打造了一整套创新电动出行生态解决方案,带来 EV 出行“趣生态”。

481 公里长续航 电池安全有保障

背靠日产 72 年电动技术研发历史,以及日产聆风 40 万车主累计行驶超 100 亿公里电池 0 重大安全事故的经验,启辰 D60EV 天生便具备优势,共享全球供应商体系,在新能源“三电”核心技术上,搭载了宁德时代最新一代高性能电池,能量密度达到 171Wh/kg,工况续航里程 481km,等速续航可达 585 km。

记者了解到,东风启辰独创模组支架设计,采用航空级高强度全铝框架和 SMC 复合材料电池上盖,以轻量化延长续航;在电池安全性上,启辰 D60EV 沿用日产实验矩阵安全设计,以源自日产、高于国标的双重测试标准和 1221 项安全及性能测试,充分保证电池包的可靠性与安全性,满足高防护等级 IP67 标准。特别是针对电芯、模组、电池包、整车这四个层面,以十重以上的精密绝缘处理、保险设计、耐高温的材料应用,实现防水、防火、防短路,有效保障电池安全。同时还有 BMS 精准高效电池管理系统,通过动态均衡管理和实时监测使电池保持最佳工作状态。

比亚迪 e2 上市售 8.98 万 - 11.98 万元

品牌“加乘”哲学

■新快报记者 付花

设计加乘、高效加乘、智能加乘、安全加乘、舒享加乘五大同级优势的比亚迪旗下 e 系列首款跨界车型 e2 上市,新车共推出 4 款车型,官方指导价 8.98 万—11.98 万元。“瞄准年轻化,在充满可能性的年代,e2 给年轻用户最好的理由,做最简单的选择。”比亚迪汽车销售有限公司总经理赵长江表示,e2 是对品牌“加乘”哲学的全新演绎。

品质与安全的加乘

作为一款纯电动车,品质与安全无疑是消费者最关心的点。e2 车型与王朝 ev 系列同源,搭载比亚迪自主研发的动力电池,密度达到同级领先的 160Wh/kg,不仅经过挤压、过充、针刺、火烧等多种严苛测试,还拥有 7 维 4 层电池安全保护,确保安全无忧。

在 e 平台的强力赋能下,e2 的能耗只有百公里 10.9 kW·h,超低的能耗也让 e2 的两款车型综合工况续航里程(NEDC)分别达到了 405km 和 305km。还支持多场景充电方式,从 30%到 80%只需 30 分钟。

此外,比亚迪 e2 超短前后悬和 50:50 的赛车级轴荷黄金配比让这款



此外,整车采用高强度 Zone Body 车身结构并以合理布局保证电池不侵入尾箱,且给侧方留有 140mm 碰撞保护空间,并配合前后 Zone 溃缩吸能功能,在车辆受到撞击时进行缓冲,有效保障车辆和驾乘者的安全。

搭建电动出行生态解决方案 年内还将推出两款新能源车型

在续航和安全方面下足功夫的启辰 D60EV,合理的电池布局和 2700mm 超长轴距、525L 超大后备箱容积,兼具舒适性和实用性,并搭载启辰智联系统已经进入 3.0 时代。

如东风启辰所言,买车只是开始,一整套创新的电动出行生态解决方案正在向 D60EV 用户招手。活动现场,东风启辰与携程、特来电、星星充电等服务平台达成战略合作,从

“趣体验、趣出行、趣社交”三个维度,贯穿用车的每一个环节。

而对于大家关注的“充电难”等问题,记者获悉,东风启辰搭建了完善的充电平台体系,兼容市场 95%以上的公共充电桩,一个 APP 即可让 EV 车主连通特来电、星星充电等平台,轻松实现充电桩查询、扫码启停、移动支付、私桩分享等功能。此外,启辰还开发首款高品质智联充电桩,结合启辰智联 APP,可实现远程充电控制、预约充电、充电过程监控、私桩分享,蓝牙匹配自动识别车主,实现即插即充的便捷体验。

作为“传统造车新势力”,东风启辰总经理马磊表示:“启辰 D60EV 的正式上市,开启了东风启辰电动车和燃油车双线并举的新格局,年内还将推出两款新能源车型,逐步形成完善的电动车产品布局。”

大搜车家选副总裁孙杰: 二手车市场破局在即



新快报讯 记者陈璇报道 日前,在广东省汽车流通协会主办的“2019 广东省二手车行业高峰论坛”上,大搜车 COO 特别助理兼二手车新零售事业部副总裁孙杰发言称,面对利润持续走低,诚信度较弱,消费者买得不放心、用得担心等行业痛点,二手车市场破局在即。

相关数据显示,今年 1 月—7 月,我国累计完成交易二手车 807.48 万辆,同比增长 4.34%。其中,广东省 1 月—7 月二手车交易量达到 129.8 万辆,同比增长 18.2%。不难看出,相比于去年保持两位数以上的增长,今年全国二手车市场增速放缓,行业进入新的调整期。

针对目前不少二手车商面临着利润下降、库存过剩、获客和客户运营成本过高等难题,孙杰表示,如果想要在行业调整期活下来,要维护好老客户;要想活得好,服务好新客户;但要想在未来还能活下来、活得好,就要坚守严格的标准,塑造良好的品牌形象。

记者了解到,就在二手车行业迎来拐点的时期,互联网平台大搜车于今年 4 月份推出了二手车新零售品牌“大搜车家选”,通过联合全国品牌好、信誉好、服务好的优质车商,搭建一个诚信、专业、优质的二手车销售平台,只选择二手车流通市场 30%的优质车源,要求 6 年 10 万公里以内、车况真实透明,并用统一的产品和服务标准;并且建立车商互保机制,一旦车源出现问题,大搜车家选平台会先行赔付,为消费者提供交易保障。此外,大搜车家选还提供 1 年或 3 万公里质保和易损件保修服务,让消费者可以用得安心。

孙杰强调,大搜车家选在于推动二手车市场建立标准体系、创造信任关系。他介绍,目前大搜车家选已经在全国落地近 300 家“家选店”,其中广东省便拥有超过 50 家,覆盖包括广州、深圳、佛山、东莞、梅州、中山、揭阳、阳江、汕头、清远、惠州、茂名在内的 12 座城市。从数据来看,大搜车家选覆盖的城市均为二手车交易较为活跃的市场,其中深圳今年 1 月—7 月二手车交易量超过 25 万辆,广州、东莞、佛山紧随其后,二手车交易量也均超过了 10 万辆。



车的 0—50km/h 加速仅为 3.9 秒,再配合德系底盘调校专家汉斯的出色调校,路感清晰的同时兼具舒适。

颜值和智能加乘

新车以功能美学引领时尚潮流,国际设计团队应用 e 系列专属的 Crystal Energy(焕能水晶)设计理念,0.618 黄金分割、282 颗 LED、5mm 切割折线贯穿式 LED 灯,辨识度计稿。全系标配 DiLink 2.0 智能网联系统,科技感的“Follow me home”自感应大灯、便捷的手机 APP 蓝牙钥匙和 Keyless 智能钥匙等智能配置。

同时,为了让“国民车”更具“国

民度”,比亚迪还为消费者送上最高可达 14000 元的加乘礼享权益。即日起购车,首付低至 20%,享最高 18 期 0 息;还可享最高 60G 的免费流量与 2 年免费云服务。售后方面,用户不仅能免费获赠价值 6000 元的充电桩,享受比亚迪 6 年或 15 万公里超长质保,动力电池电芯终身保修服务;还有 24 小时贴心响应,到店免费充电服务等。

e2,让纯电出行实现了从“实用”到“好用”,从“好用”到“好玩”的转变,而 8.98 万元到 11.98 万元的价格,更是让其扛起了“国民电动车”的大旗。