》一季度销量同比翻番《

林肯2017上海车展携两款新车重磅来袭

在2017年上海国际车展上，作为广大车迷极为关注的豪华车品牌之一，林肯率领旗下两款新车——新款林肯MKZ H混合动力与全新林肯Navigator概念车，在展馆精彩亮相。至此，林肯逐步全面覆盖中高端车型的产品线布局，充分表现林肯对于中国市场的信心。

林肯亚太区总裁梅蔼明(Amy Marentic)认为，"我们在赢得消费者信赖的同时，将持续拓展中国市场，并提供超乎期待的强劲产品阵容与个性化豪华体验，中国新一代豪华汽车消费者已经意识到林肯体验的独特出众，它能带来的并非简单的张扬炫耀，而是真正的个性化体验。"

与此同时，林肯宣布，2017年一季度在华销量达11731辆，同比增幅114%。连续多季度的增长，不断刷新了林肯的销售记录，2017年一季度为林肯入华以来表现最佳的季度，同时一月份销量再创单月销量纪录。

林肯强劲的市场表现得益于经销商网络的不断完善、中国消费者对"林肯之道"个性化专属体验的日益认可以及强劲的产品阵容。截止2017年3月，林肯在全国共建成73家林肯中心，并正按计划于2017年年底前建成100家林肯中心。

新能源市场锋芒毕露

本次上海国际车展上，林肯汽车带来了旗下首款混合动力车型——中型豪华轿车新款林肯MKZ H混合动力，新款林肯MKZ H混合动力共提供尊享版、尊雅版、尊耀版三款配置。

中型豪华轿车市场是中国最大的细分市场之一，林肯不断倾听这一市场中消费者的心声，从而打造出了新款林肯MKZ H混合动力车型。它令出行更轻松便捷，告别频繁加油，也为生活创造无限可能。设计前卫，动力高效，豪华舒适，秉承"林肯之道"，新款林肯MKZ H混合动力旨在为中国新一代豪华车消费者提供更优异的燃油效率与个性化专属服务。

外观上，它保留了新款林肯MKZ鲜明的设计风格，结合先进的混合动力科技，为新一代豪华车消费者带来更加轻松便捷的出行，为生活创造无限可能。

核心技术上，新款林肯MKZ H混合动力搭载2.0L Hybrid高效混动发动机，并配备eCVT无级变速箱。该动力系统可在汽油发动机与电动机之间自由切换，为车辆提供更高的燃油效率，综合工况下百公里油耗4.1升（数据源自工信部门网站），同级中极为优异。

配置上，新款林肯MKZ H混合动力车型处处彰显前沿科技魅力，它配备10.1英寸可个性化设置的全液晶仪表盘，及独有的SmartGauge系统（带EcoGuide功能），为高效驾驶提供无限可能。全液晶仪表盘的左侧直观展示电量数据、能量回收效率与电池状况，右侧新增的EcoGuide功能可进一步提升驾驶效率。

除此外，新款林肯MKZ H混合动力的悬浮式中控台新增L挡位，帮助提供更好的制动和爬坡性能，Eco按钮，为车辆提供更为优化的能耗方案，包括车辆加速和空调制冷更为舒缓等节能特点。

更令中国新一代豪华车消费者称道的是，秉承"林肯之道"的个性化专属购车拥车体验，新款林肯MKZ H混合动力车型独享混合动力部分核心零部件8年或160000公里免费保修。

全新林肯Navigator概念车中国首秀

此次上海国际车展，林肯带来的另一大亮点，是全尺寸豪华SUV全新林肯Navigator概念车的中国首秀。

林肯将"静谧的豪华"全新设计理念引入全尺寸豪华SUV领域，展现林肯SUV家族未来的设计风范。全新林肯Navigator概念车集豪华品质、强劲性能与优雅设计于一身；更带来一系列人性化科技配置使体验更便捷从容。

全新林肯Navigator概念车拥有林肯有史以来更敞阔的驾乘空间，与傲视同级的精致内饰。内饰由真皮包裹，透过细腻的纹路甚至还能看到浅蓝色的光泽。座椅采用带30向调节功能的尊享全体感座椅（Perfect Position Seats），可根据不同的体型进行调节。同时，林肯独有的顶尖Revel®音响系统为你塑造无与伦比的享听空间。

创想科技上，全新林肯Navigator概念车对其科技配置进行全新升级，引领未来体验。该款车型配置带行人侦测功能的防碰撞系统，通过雷达和摄像头，对车辆前方的道路进行无间断扫描以确保行驶的安全性。如果驾驶人员没有碰撞风险及时作出响应，系统会自动采取紧急制动，从而最大程度降低事故风险，甚至防止发生事故。

全新林肯Navigator概念车配备360度全景影像可视系统，助驾驶者更加从容地泊入和驶离车位。行驶途中，车道保持辅助系统细致探测车道行驶路径，一旦发现车道偏离即会通过方向盘轻微震动发出警告，并及时施加少量转向力。

动力上，全新林肯Navigator概念车旨在为驾驶者提供最轻松惬意的驾驶方式。它搭载的3.5升双涡轮增压V6发动机最大功率超过400匹马力。林肯驾控系统可提供多种驾驶模式，以满足驾驶者对于操控感及驾驶乐趣的追求。

新款林肯MKZ H混合动力和全新林肯Navigator车型的加入，进一步增强了林肯的产品阵容。他们将与中大型豪华SUV林肯MKX，全尺寸豪华轿车全新林肯大陆Continental，以及中型豪华SUV林肯MKC一同为消费者提供更多样化的选择。

林肯之道深得信赖

在产品之外，林肯在华独特的销售方式也是助力其快速增长的一大支撑点。提林肯，就不能不提林肯之道。

林肯亚太区总裁梅蔼明(Amy Marentic)曾表示：豪华，不仅是座驾本身，更是一种专属体验。林肯之道以"你"为原点，将一切服务落实到"你"的需求上，为"你"提供个性化、定制化服务。作为豪华品牌中特有的销售策略。"林肯之道"可谓贯穿林肯在华发展路径，其创新性购车拥车体验模式摒弃了传统以交易为本，"千人一面"的服务理念，致力于向每一位客户提供个性化专属体验。

"林肯之道"的直观体现在林肯中心上，就是其采用简洁优雅的风格、和谐流畅的色彩及卓越上乘的内饰，为客户打造与众不同、宾至如归的展厅空间，包括温暖舒心的茶歇区和直观易用的个性化科技设施。在个性化定制中心，客户可以根据自身需求定制心目中的专属座驾，并观看几乎等同于实车大小的预览图像。林肯中心同时为客人定制个性化的试驾路线、通过实时视频展示维修保养过程，并可配合客户日程延长服务时间。

"林肯之道"的线上延伸——"林肯之道 · 云服务"也已于近期升级，为消费者带来更多便利。目前，在原有浏览虚拟林肯展厅，与客服人员实时视频通话的基础上，消费者们现可以通过微信，基于经销商库存情况查看并选择理想座驾，并通过线上支付定金，完成预定，自主管理购车流程。

在产品和经销策略之外，仅就经销网点而言，截至2016年年底，林肯在全国已经建成73家林肯中心，经销商网点数量较去年同期增长一倍以上，极大扩展了林肯在华的覆盖面。而对于今年，林肯的计划是于2017年年底前将林肯中心扩展至100家。