

独占鳌头 新BMW 5系插电混动创新领航

2015年年初，新BMW 5系插电式混合动力(BMW 530Le)在中国上市，最低油耗2.0升、最低排放49克的两项同级革新级最低纪录，使其成为豪华商务轿车环保新标杆，独占市场鳌头。新车备受走在时代前沿、富有进取心的商业精英群体青睐。

这款车的诞生是华晨宝马本土化长期策略最有说服力的实力行动之一。诚如华晨宝马总裁兼首席执行官康思远所言：“这款新车是华晨宝马在电动出行领域的又一个‘第一’。过去的几年里，我们是豪华车阵营第一个推出新能源车品牌的合资企业；现在，530Le又成为BMW品牌旗下的第一款插电混合动力豪华商务轿车。这是一个清晰而响亮的信息，那就是华晨宝马正坚定地引领中国汽车行业向可持续发展的光明未来前行。”

今年9月，宝马创国内行业之先河，发布“BMW创新出行服务中国战略”，而作为此战略的首个项目——BMW即时充电TM(ChargeNow)也宣布正式启动。宝马再次以革命性的产品和服务创新的服务模式巩固其在豪华车细分市场中的领导地位。

创新领航时代新潮

宝马坚信，未来的豪华是用创新和可持续发展来定义的。自2002年，宝马集团即提出清晰的长期战略，将BMW EfficientDynamics高效动力战略作为发展核心，分为三个阶段实施，其中电动交通将是很长一段时间里可持续的交通方式。

作为国内高档汽车品牌的领军企业，以可持续发展为核心策略的华晨宝马在新能源车开发领域一直走在业界的前列。自主研发的BMW



530Le，正是华晨宝马新能源车战略的重要组成部分。企业在研发节能减排车型、保护环境领域所做的不懈努力令其成为国内最具可持续发展能力、最受尊敬的高档汽车制造商。

兼顾驾趣与节能环保

BMW 530Le搭载的eDrive电力驱动技术，整合了一台2.0升双涡轮增压汽油发动机和一台电动机，以及性能卓越的高压锂离子电池，配合同级唯一的8速手自一体变速箱，充分利用了BMW内燃机与电动机两者的优势，既能做到零排放，又可实现长距离旅行。

其中，2.0升涡轮增压发动机拥有160千瓦、310牛米的动力输出，同步电机的独立动力输出为70千瓦、250牛米，在系统的统一管理下，整套体系可以拥有210千瓦的总功率输出，最大扭矩则达到500牛米，百公里加速仅需7.1秒，最高时速233公里。

在纯电动模式下，它的最高时速能达到120公里/小时，续航里程可达58公里，完全能够满足城市通勤需求。其电池组可使用常规220V电压

充电，如使用高压充电墙盒，充满80%电量仅需大约3个小时。

530Le可以实现两种工作模式，即AUTO eDrive混合动力和MAX eDrive电力驱动，让车辆根据各种交通条件的需要在混合动力或纯电动模式下运行，由此创造出最低百公里油耗仅为2升、平均每公里49克的CO₂排放量的同级最低纪录，在纯电动模式下更实现了零排放。

全方位支持电动出行

对于BMW 530Le而言，为了免除用户在配套设施和售后服务等方

面的后顾之忧，华晨宝马提供“360°电动”解决方案和高档服务，除新能源车动力蓄电池组享受5年/100000公里保修服务外，还为新车客户免费提供充电墙盒和基础安装服务。此外，作为国家新能源车补贴政策榜上有名的车型，BMW 530Le在上海可以享受多重优惠政策，首先是中央财政补贴3.15万元，上海市政府补贴3万元，浦东新区政府还有补贴1万元；其次是购置税减免，共计5.97万元；上海市提供的新能源汽车免费专用牌照，价值至少8万元。

但宝马深知，完善的充电网络

将是新能源车成功推广的关键要素。9月7日，宝马启动了即时充电TM项目，这是宝马在公共充电服务方面的又一创举。此项服务宝马与中国普天合作，在全国建设公共充电网络，为宝马的新能源车客户提供更加便捷智能的公共充电服务。

根据即时充电TM项目规划，2015年年底前，宝马将率先在北京、上海、广州、深圳四地建设500个即时充电TM充电桩；到2016年年底，这一数字将翻倍，至超过1000个即时充电TM充电桩，覆盖更多城市。目前，宝马与国内主流地产商如万科、Soho等合作建设充电网络的计划也在稳步推进中，获得530Le销售许可的覆盖全国24个城市的104家经销商也都建有充电桩。可以说，随着充电基础设施的不断完善，未来使用宝马新能源汽车将会越来越方便。

更值得期待的是，BMW首款插电式混合动力SAV车型BMW X5 40e也将于年内上市。未来，所有宝马车系均将提供插电式混合动力车型供消费者选择。



NAVECO
南京依维柯

IVECO | 欧洲商用车典范

年度钜惠
依拼到底

购车即享高至11000元超值优惠

依维柯明星车型限时促销倾情献礼！			
自11月1日起，购买依维柯Tebra Daily和Power Daily轻商版的依维柯明星车型即可享受11000元超值优惠！ 优惠多多，欲从从速！详情请点击右侧二维码或致电。			
上海华星	上海真南路2152号(华星汽车广场内)	4006990330	南京依维柯汽车有限公司 WWW.NAVECO.COM.CN 客服热线:4008281890
上海云峰	上海市闵行区七莘路3795号	4000586658	
上海华晔	宝山区长江南路80号	4001103390	
上海华星鸿和浦东分公司	上海市沪南公路2805号	021-68180066	
上海鑫桥	上海市浦东川桥路218号	021-58991018	
上海石城	上海市徐汇区龙吴路946号	021-54381150	
上海贤峰	上海市奉贤区南桥镇内顺路818号	021-33656166	
上海福宝	上海市松江区荣乐东路596号	021-57744466	

雪佛兰深度布局
全新迈锐宝上市背后的思考

▲雪佛兰全新迈锐宝实拍图

“旧老虎”的恶名已渐渐变得“千”一“新”。

雪佛兰MyLink2.1车载互联系统拥有同级罕见的无线双屏联动功能，兼容苹果系统和安卓系统，通过WLAN和蓝牙连接，在手机屏与车机屏间建立映射，实现手机和车机屏幕的双向推送。这是款为人类的福音。

其实，全新迈锐宝上市背后最重要的战略却是从明年开始的“双车战略”。这就是雪佛兰留给“旧老虎”的一手。通俗地说，本次上市的全新迈锐宝是为未来全球同步引入的第九代迈锐宝做铺垫。届时，两代车型将实现针对中高端车市场全面而覆盖。具体引入时间为明年上半年。这一模式，让人联想到科鲁兹的新款和终结版。在双车战略实施后，将在16-20万区间进一步提升迈锐宝的杀伤力，从外型、动力、科技配置到油耗各个方面都进行颠覆一场让雪佛兰面对市场的冲击。

另外，雪佛兰将在未来加大深度挖掘三四线城市的布局。根据这一战略，雪佛兰售后网络的发展将打破目前的格局，根据市场需求，在一二线城市寻找突破，直至覆盖到三四线城市。目前，雪佛兰经销商网络已完全覆盖国内一二线城市，在国内四线城市的覆盖率已计划达到50%以上。截至2015年2月初，雪佛兰的双网络数已达到687家，8年间增长了6倍多。这也将为未来的“双车战略”提供良好的服务保障体系。

(数据来源为工信部《网络》)