

交付突破5000辆 高合创中国豪车交付新速度

□邹进 周本东



高合 HiPhi X

据第三方机构公布的销量数据显示,悦达集团投资的高合HiPhi X 2022年2月共计交付355辆(销量数据来源于交强险上险数),蝉联50万元以上豪华纯电动车月度销量冠军。截至目前,高合汽车已累计向用户交付5142辆HiPhi X,作为平均销售价格接近70万元的豪华汽车产品,高合汽车仅用10个月便突破5000辆,创下50万元以上中国豪华纯电品牌交付新速度。

从2021年下半年开始,高合HiPhi X持续领跑50万元以上豪华品牌纯电细分市场。2022年2月,受春节假期影响,在实际交付时间仅有16天的情况下,高合HiPhi X逆势上扬,在该细分市场总量占比提升至33%,相当于“50万以上豪华纯电动车每卖出3辆就有1辆是高合汽车”。

3月8日,高合HiPhi X全系进化,新增6座创远版、6座智远版两款650km(CLTCT工况下)长续航车型,将备受用户好评的17扬声器Meridian英国之宝高级音响系统、19.9英寸iMAX副驾大屏、128色星光氛围面板、智能香氛系统、HEPA生化级过滤装置、驾驶员健康信息系统等6项科技豪华配置搭载于全系车型,并提供更为丰富个性的轮圈、内饰选项,为用户打造专享用车场景提供更多可能。至此,高合HiPhi X凭借涵盖57万元至80万元价格区间的5款车型,构建更为完整的产品矩阵,配合不断提升的产品实力,提供更多元的科技豪华选择。

2022年,高合汽车将以品牌、产品、服务等全面进化的新姿态,持续为用户升维TECHLUXE®科技豪华体验。

起亚K5再度斩获IIHS“顶级安全之选”



起亚K5

盐城晚报讯 近日,起亚K5捷报频传。继2月18日斩获《Car And Driver》“最佳家庭轿车”之后,2月28日,起亚K5又在美国公路安全保险协会(IIHS)公布的碰撞评选结果中获得TOP SAFETY PICK+(顶级安全之选),连续2年获得IIHS最高安全评级。这不仅是对起亚品牌顶尖技术水平的肯定,也是对起亚K5安全性能和可靠品质的佐证。

美国公路安全保险协会(IIHS)是以严苛著称的美国汽车安全测试非营利机构,已成为行业和消费者公认的最具权威性

汽车安全性评定机构,而《CAR AND DRIVER》则是美国本土发行量最大的汽车杂志。一举将IIHS“顶级安全之选”和《Car And Driver》“最佳家庭轿车”两大奖项收入囊中,进一步凸显起亚K5的硬核实力。

起亚K5诞生于第三代i-GMP平台,该平台在研发之初就将安全作为最关键指标之一,车身主要位置采用超高张力的钢材和热冲压工艺,使车身平均强度提高10%以上。

凤明轩 文/图

奔跑在“疫”线的仁禾中衡人



江苏仁禾中衡咨询集团党员梁泽泉(中)在“疫”线上为群众填写排查登记表。

刘冬琴 摄

盐城晚报讯 一个支部就是一座堡垒,一名党员就是一面旗帜。连日来,江苏仁禾中衡咨询集团党委积极响应省、市、区委坚决打赢疫情防控阻击战号召,充分发挥基层党组织和广大党员先锋模范作用,主动担当、全力以赴,用实际行动践行初心使命,凝聚磅礴力量。

3月16日至18日,江苏仁禾中衡咨询集团党委书记、董事长梁泽泉带领集团广大党员干部充分发挥模范带头作用,在盐南

高新区新河街道化身“敲门人”,深入开展全覆盖走访、地毯式摸排行动,详细了解住户、商户的核酸检测、外出行程、疫苗接种等情况,填写排查登记表,确保底数清、情况明。一天采集核查信息下来后,大家顾不上片刻休息,又加班加点整理统计信息登记表,每天工作近12个小时,无一人喊苦叫累。经过三天的连续奋战,共敲门调查14088户,合力构筑起疫情防控“防火墙”。

王玉 刘冬琴

悦达家纺举行春夏新品系列培训



门店店员按照标准要求摆放产品。

盐城晚报讯 近日,悦达家纺举行为期一天的春夏新品培训会,课程设置春夏新品套件、芯类知识,线下商铺、线上入住,陈列手册讲解,陈列演练PK等多个主题环节。盐城区域各店代表参加了此次培训。

为了更好地让终端销售人员对悦达家纺2022春夏新品迅速、深入、系统地认识和了解,本次培训内容丰富全面,课程精心设置,涉及春夏新品套件、芯类知识、陈列手册讲解,陈列演练PK等多个主题环节,切合实际,易于学习。讲师陈珊珊从产品陈列技巧到图案颜色以及卖点介绍,全方位介绍新品,她用精彩的演讲诠释了春夏套件产品的特色。学员们不仅听得轻松,而且记忆深刻。同时也为大家讲解终端门

店的陈列技巧,结合现实案例,从颜色的搭配、陈列摆放、主推产品的推广等内容进行分享,要求陈列必须严格按照标准要求执行。

悦达家纺2022春夏新品,全新升级力作,将春的色彩和夏的繁茂蕴含其中。明媚的色彩与花卉的运用,设计灵感源自大自然,融合了更多的自然元素,环保的材质与轻快的色彩大受欢迎。从理论知识到情景演练,再到小组PK,多样化的学习方式给学员创造了浓厚的学习氛围,学习现场激情满满。高手在终端,实战出英雄。培训当中加入了案例沙龙环节,邀请各个小组进行案例分享,终端销售人员精彩的分享和独到的见解,让大家意犹未尽,并且收获满满。

李天鹏/文 潘雅丹/图