

起亚系列全新产品

即将亮相上海国际车展

□凤明轩 文/图

4月18日,第二十届上海国际汽车工业展览会即将拉开帷幕,起亚将携全球重磅车型阵容华丽亮相国家会展中心8.2号馆。起亚旗下狮铂拓界、嘉华、K5、K3等明星车型悉数登场,全球战略车型赛图斯也将焕新亮相。值得关注的是,起亚还将带来EV6 GT、EV5概念车和EV9概念车,正式开启进军中国电动车市场的全新征程。此外,起亚还采用了全新的“Windows of inspiration(灵感之窗)”展台设计,将为参展观众带来焕然一新的美妙体验。

赛图斯领衔全球车型阵容闪耀全场

与往届不同,起亚在此次上海车展展示的车型,将全部出自起亚全球性产品,包括燃油车和电动车两大品类。燃油车方面,不仅包括狮铂拓界、嘉华、K5等全球畅销的热门车型,还将带来一款更倾向于年轻用户偏好的全新SUV赛图斯,进一步扩大了起亚全球车型在中国的布局。

作为起亚布局国内合资紧凑型SUV细分市场的主力车型,赛图斯继承了起亚一贯的造型设计优势,拥有时尚、运动的高颜值外观和富有高级感和精致感的内饰;同时在智能安全、娱乐互联等方面全面升级,以有颜有趣的硬核产品实力,为年轻Z世代带来炫酷新体验。



起亚EV产品阵容车展首秀



在本届上海车展上,全新的电动化产品阵容无疑是起亚展台的一大看点。为了全力满足中国用户对EV产品的高期待,起亚不仅将带来全球明星电动车型EV6 GT,还将首次在车展上展示EV5和EV9两款概念车。

其中,EV5概念车采用了独特的可旋转座椅设计,打破内外边界,营造出一种人与自然和谐共存的无界空间体验;且拥有超700km的标准续航里程以及20分钟快充技术,可大幅缓解用户的里程及充电焦虑。

EV9概念车是起亚旗下首款采用三排座椅布局的电动旗舰SUV,不仅拥有更加灵活多变的大空间,并且全系标配10安全气囊,在国内首次搭载HDP高速公路自动驾驶系统,预计可实现L3级自动驾驶。

“Windows of inspiration(灵感之窗)”展台设计全新亮相

值得一提的是,此次起亚还在展台设计方面进行了焕新升级,采用了全新的“Windows of inspiration(灵感之窗)”设计,多维应用LED高清显示屏,呈现出极简未来的审美风格,不仅可以更直观地展示出品牌信息,也更好地传递出起亚可持续发展的品牌愿景。

从扩大全球车型阵容,到重磅EV产品阵容首秀,再到全新的展台设计,起亚将以前所未有的新面貌在本届上海车展上惊艳全场。4月18日至4月27日,让我们相约国家会展中心8.2号馆起亚展台,亲临品鉴吧。



新闻速递

云旗数据要素流通交易平台
入围2023年度优秀实践案例

盐城晚报讯 由中国电子学会主办的2023年第二届中国云计算和大数据技术与应用大会于3月29日在北京召开。本届大会汇聚了500余位相关部委负责人、行业专家、领军企业参加会议。

会上发布了2023年度云计算、大数据优秀解决方案及实践案例成果,华东江苏大数据交易中心股份有限公司(以下简称“华东数交”)提交的“云旗数据要素流通交易平台”被推荐入围年度优秀实践案例。

本次入围第二届中国云计算和大数据技术与应用大会年度优秀实践案例,标志着云旗数据要素流通交易平台迈上了新的台阶。

值得一提的是,云旗数据要素流通交易平台自上线以来,大力培育发展数据要素市场,撮合交易近百家数商企业,引领数据要素流通市场合规建设等诸多成果得到省市级相关政府部门认可。

同时,云旗数据要素流通交易平台是国内同时具备“数商登记、数据产品登记、数据产品市场、生态联盟、城市中心、特色专区、AI模型训练场”多元模块功能为一体的数据要素流通交易数字化平台,是基于数商成熟的商业化数据资产交易运营经验构建而成。

平台支持数据API、数据报告、离线数据包、数据应用方案、数据服务方案五类数据产品的登记挂牌入驻,引入权威三方机构,针对入驻数商及数据产品进行严格的数据产品合规及质量评估,发放数商、数据产品登记凭证,并支持数据产品测试安全域、交易溯源标识码、隐私计算等前沿数据安全保护技术的应用探索及实践,目前已有百家企业、数百个合规的成熟标准化政府公共数据产品入驻云旗。

未来,华东数交作为官方省级交易平台将持续秉承“开放、共享、互动、共赢”的理念,聚焦特色垂直产业,推动数据要素市场发展,以场景促应用,以服务促交易,以生态促创新,致力于把云旗数据要素流通交易平台打造成全国省级特色数据要素交易平台及数据要素流通市场,为数据要素市场建设贡献力量。

纪哉

悦达香港(地产)平台
组织开展创新营销专题培训

盐城晚报讯 4月7日至8日,悦达香港(地产)平台组织开展为期两天的《快去化、强管控、少花钱,三维一体颠覆式创新营销与实战案例深度解析》专题培训,按照平台“市场突破年”要求,进一步开拓工作思路,创新营销策略,优化营销打法,加快销售去化。

此次课程培训邀请了百锐学堂资深营销去化专家朱杰老师进行授课。从当前市场环境出发,他详细讲解了营销标准化、4Rs营销理论、科技助力营销路径、当下产品营销痛点及营销突破的路径选择。他引介的现市下营销“五法宝”、营销突破“四大关键”、淡市精准营销“五策略”等一系列具体操作方法,为平台各项目销售提供了参照和指引。针对滞重库存及车位、商铺等业态销售,他详细讲解了不同城市、不同定位项目车、商、办的市场需求及去化痛点,并结合具体案例分析,深入浅出地分析了不同场景下的营销策略及破局手段。

参训人员纷纷表示,本次培训从宏观到微观、从理论到实践、从住宅到非住,直面难点、直击痛点,为我们提供了很多创新营销、加速去化的策略与方法。今后将结合实际把相关策略、打法应用到项目日常销售工作中去,加快产品去化速度,为平台顺利达成“市场突破年”各项目目标任务奠定坚实基础。

孙大勇 刘松