

2019易至汽车经销商峰会举行 共探新能源未来破局之道

3月27日，以“易至同心 聚势共赢”为主题的2019易至汽车经销商峰会在南昌隆重召开。易至汽车众领导、全国各地的经销商代表们及新能源行业专业研究机构大咖、媒体大咖们共聚一堂，以圆桌会议形式就新能源汽车行业发展趋势、用户群体特征、汽车智能网联技术等方面进行了深入的沟通与探讨，共商易至汽车未来发展大计。



再回首：在时代浪潮中屡创辉煌

江铃集团新能源汽车有限公司党委书记、总经理刘年风在会上致了欢迎辞，并回顾了江铃集团新能源4年来取得的发展。自2015年初成立至现在，已实现了企业资质、生产基地、核心技术培育等方面的综合布局突破，累计销量突破10万台。3月26日易至品牌发布暨易至EV3全国上市发布会的召开，更代表着其进入一个全新征程。这一切都源于厂家与经销商及行业领头人们同心合力，共谋发展，才取得了傲人的成绩、实现了多方共赢。真正契合了会议主题内容——易至同心 聚势共赢。



谋发展：于潮流变化中集思广益

回首过去易至汽车取得了不错的成绩，但把目光聚焦到现在，不难发现受补贴政策大幅退坡及消费群体升级的影响，新能源行业迎来了新的变化。从2019年开始各新能源车企将面临更大的挑战，同时也将赢来更好的机遇。为深入洞察行业趋势，找到应对局势变化的方法，易至特别将以往的年会形式转变为经销商峰会，邀请了来自行业专业研究机构及行业媒体大咖们来做前瞻解读，与众经销商伙伴们共同探讨新能源汽车行业的前景与发展。





广州威尔森信息科技有限公司新能源高级咨询顾问田伟东先生就新能源行业发展趋势作了精彩解读；易车研究院首席分析师周丽君先生做了新能源汽车用户群体特征及未来趋势分享；江铃汽车股份有限公司首席技术官兼总裁助理黄少堂先生做了新能源汽车智能网联技术发展及展望分享。随后，三位演讲嘉宾再次与千城数智创始人赵广喜先生、网通社副总裁李三先生、江铃集团新能源汽车有限公司副总经理单丰武先生、江铃集团易至出行总经理孙伟先生一起，就新能源行业发展趋势、未来技术研发前景等展开圆桌对话，畅谈交流。现场掀起了一场智慧与学识的精彩碰撞，同时也对易至汽车布局未来起到了启迪思路的作用。





创未来：聚势携手共绘美好蓝图

随着新能源汽车消费需求从政策驱动转向政策与市场双驱动，未来新能源汽车市场也会更加细分。如何巩固过去所取得的成果？又如何应对局势的变化、布局未来？2019易至汽车经销商峰会给出的答案是“携手行业领头人、经销商，同心协力，聚势共赢”。

在渠道布局上，目前基本形成了以南昌为根基、江西为大本营进而辐射全国的经销网络，山东、河南等大区也都建立了完善的销售渠道。2019年底预计将超过750家经销商，遍布全国。覆盖80%县域城区人口超过10万的区县市场。销售服务渠道将深入县乡，做到真正的关心用户、贴近用户。

在产品布局上，目前已有10余款车型，未来易至汽车也将持续推出新品车型，形成更加完备的产品谱系，并向智能网联、智慧出行、智能交互等方面持续进行战略延伸。易至汽车在产品布局和渠道布局上均显示出了先人一步的战略前瞻性。做到了真正从用户最迫切的需求出发，为用户提供最真诚的产品和服务，用创新技术和智能科技为用户

带来更加美好的驾乘生活，让用户感受到“美好生活触手可及”。



此次峰会不仅彰显出面对未来的挑战，易至汽车已经做好了充分准备，相信也切切实实的赋予了经销商代表们迎接更大机遇的充足信心。新征程，新挑战！期待易至汽车和经销商伙伴们一起砥砺前行，在新能源领域书写更加辉煌的篇章！



原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/137278.html>