

奋斗六载 创新进取——北汽新能源成立六周年

当其他车企还在为了扩大市场份额而在燃油车领域锱铢必较的时候，北汽集团旗下的北汽新能源汽车有限公司(以下简称北汽新能源)已经为了“蓝天梦想”而殚精竭虑。11月14日，正值北汽新能源诞生六周年。六年的时间可以让一名呱呱坠地的婴儿成长为朝气蓬勃的孩童，也足以检验一家新生企业能否通过市场的考核。大浪淘尽之时，弱者销声匿迹，强者独立鳌头。

据数据统计，北汽新能源今年1-10月份累计销售纯电动汽车达13815辆，再次稳居国内纯电动汽车市场销量第一的宝座，并挺进了全球纯电动汽车销量前四强，而其实在2014年，他们就以5510辆的销售成绩成为国内纯电动车企的销量冠军。

市场用真实客观的数据赋予了北汽新能源纯电动车领域霸主的地位，北汽新能源则用产品、渠道、服务、产业链条打造等方面不断的创新和突破，来回馈一直以来得到的鼓励与赞许。



“产品为王”：集万千优秀于一身

工欲善其事，必先利其器。北汽新能源在成立之初就深谙“产品基础决定上层市场”的道理。为了打造出尖端的产品，全产业链的优秀资源都被整合了进来。不断开发和引进足够支撑最优质产品的相关技术，保证了打造产品所需要的软实力。与韩国SK合作的电池项目，与大洋电机合资生产的驱动电机及控制器系统产业化项目，以及通过自主研发和与国外机构共同研发电控系统，成为了产品的硬件保障。这些都使得北汽新能源产品的整车安全、智能中控、续航里程以及使用成本上达到了业内最高水准。值得一提的是，北汽新能源对于电机、电机控制器、整车控制器、控制软件等一整套车用动力系统都拥有全部自主知识产权，目前，在新能源汽车动力系统领域已授权专利多达49项，在电机及其控制技术领域拥有专利接近500项。而从今年8月到11月，北汽新能源分别挂牌成立美国硅谷研发中心、德国亚琛研发中心以及北京未来设计中心，结合北汽新能源现有产业结构，未来通过“三位一体”战略，最终建立三方联动、资源互通的优质平台，从而在设计、动力研发以及智能化等领域实现新能源汽车领域的创新与突破。

在技术不断创新的支持下，2015年9月，北汽新能源自主研发的纯电动EV系列产品荣获了中国汽车行业科学技术奖一等奖，成为率先获奖的新能源汽车产品。其中主销车型EV200更是成为了目前市场上最受欢迎的车型，得到了众多媒体的一致推荐，并在2015年环青海湖电动汽车挑战赛中一举斩获最佳加速性能奖、最佳快充能力奖、最佳节能能力奖、最佳突破奖、明星推荐奖等5项大奖，成为获奖最多的车型，无愧于“国民纯电动汽车标杆”的称号。



“渠道制胜”：地毯式全面覆盖

与传统燃油汽车相比，新能源汽车在销售、售后服务等方面有着诸多不同，只有依靠独立的销售网络，才能为用户提供专属周到的体验服务，才能使更多消费者了解和认识新能源汽车。

早在2014年初，对私销售刚刚启动，北汽新能源就坚定地着力发展新能源独立销售网络。据了解，截止到目前，北汽新能源的销售网络已经覆盖华北、华东、华南和华中四大主销区域，在25个重点城市与地区建立销售网点34处，从而为北汽新能源实现全国布局奠定了坚实基础。

在渠道建设过程中，北汽新能源则秉承强强联合的原则，与国内领先的经销商集团，如庞大，万邦汽车等全国优秀大型汽车集团开展渠道合作，从而构建全国最专业的新能源销售网络。在线下渠道建设的同时，北汽新能源还积极拓展“电商+O2O”等线上渠道，先后与京东商城、天猫、苏宁易购、汽车之家等知名电商平台合作，成为全国第一家实现网络销售的纯电动汽车企业，线下引流率高达40%以上，创造中国汽车业线上销售的奇迹。



“服务暖心”：24小时贴心暖男

贴心又优质的服务，不仅可以解决用户在用车过程中的多种疑难杂症，还能产生情感上的共鸣。对于一个纯电动汽车制造企业来说，如何在最短的时间为用户提供系统和独特的服务尤为关键，其中优质的充电服务更是重中之重。为此，目前北汽新能源通过全面创新，已经能够为用户提供含充电桩、充电宝、移动充电车、充电车库、充/换电站等五位一体的充电方案，并构建了一套完整的充电生态链，以解决用户充电焦虑。据了解，单在充电桩建设上，目前北汽新能源就已经建成超过2000个公共充电设施，近万个私人充电桩。



此外，为了让用户更方便的查询到充电桩信息，北汽新能源还推出了“充电吧”充电桩信息共享服务微信平台(bje v520)。目前该平台粉丝人数已经超万人，收录了多个地区共计360多个公共充电站、近3500个充电桩，是目前全国数量最全、数据最完整、功能最强大的公共充电站互联网在线查询平台。

而为了能够给用户提供更贴心的服务，北汽新能源还于2014年4月正式推出了“智·惠管家”服务品牌，将“等客上门”的被动服务转变为主动服务、从“驻点服务”转向“网络服务”、从“保姆式服务”转向“管家式服务”。

同时，在线下服务平台建设上，北汽新能源还投入巨资，建立起全媒体客户服务中心，24小时为用户提供车辆咨询、售后服务、车辆监控与提醒，同时在全国范围内建设专业服务站，做到服务先于销售；而在线上平台，北汽新能源则率先在中国影响力最大的汽车论坛——汽车之家上开通企业账号“电动小博士”，全天候为用户提供用车咨询服务。北汽新能源的服务系统就像是一个时刻为用户着想的暖男，无时无刻不在温暖着用户的心。



“产业先导”：定位绿色出行解决方案提供者

生态圈是基于互联网思维的关键词，无论是苹果、谷歌，还是腾讯、阿里，它们的竞争力不仅在于某一款过硬的产品，更在于打造了一个生态闭环系统。北汽新能源同样希望能够构建一个这样的系统，从而打破传统汽车企业仅仅售卖车辆的传统思维，从销售交通工具进阶至为用户提供“产品+服务+充电+运营”的一体化绿色出行解决方案，最终成为城市绿色智能出行解决方案的提供者。



2015年6月5日，北汽新能源在北京汽车博物馆发布了“卫蓝众享A+计划”，携手庞大汽贸、中信国安、经开投资、北京停车协会、Ucar科技、一度用车、北斗新能源等各方代表，联合成立了分时租赁联盟、电动物流联盟以及充电桩联盟。

作为国内最先进军电动分时租赁业务的汽车公司，北汽新能源如今已经从行业探索领先者转变为行业规模领先者，已经成为拥有中国最大的分时租赁业务之一的企业。与庞大集团成立北汽庞大租赁公司，成为中国首家专门从事公务电动分时租赁服务的公司；与富士康集团合资成立恒誉租赁公司，针对私人用户市场，目前已经覆盖北京、常州等多个地市，车辆运营规模超1890个，注册会员25000个。今年，国务院马凯副总理一年两次调研北汽新能源分时租赁项目，并充分认可这个模式，在北汽新能源和工信部的专题报告上专门批示，要求民航总局、铁道部、国务院机关事务管理局和北京市要积极推广分时租赁。



同时，随着“互联网+”与各行业融合的加速，巨大的物流需求也成为关注热点，但传统物流车污染环境、城区限行、效率低下等问题也日渐突出，北汽新能源成为首批发现痛点、解决痛点的汽车企业，率先提出了成立电动物流联盟的创想，并携手庞大、一度、第一电动网、北京市快递协会等共同发起，打造电动物流车分时租赁平台，为物流需求方提供经济、便捷、安全、环保的服务，将纯电动商用车强势纳入城市物流市场的竞争。

此外，北汽新能源还联合金地集团、蓝景丽家、北京停车行业协会等场地方，成立充电场桩联盟，通过“你出场地我建桩”的利益众享模式，建设充电场站，打造车、场、桩的分布式智能充电系统，解决电动车用户最大的充电痛点，提供经济、便捷、安全的充电服务。



自企业创建以来，这些新型国企人，这些怀着二次创业精神的创业者，一直秉承着坚定追求理想的精神，为了护卫头顶的一片蓝天，为了向环保事业输入一股生力军，跨过了无数的艰难险阻。就像北汽新能源的价值观——“责任驱动、团队协作、诚信创新、学习成长”所描述的一样，通过构建和谐、有创造力和持续成长的新能源汽车领导品牌，让天空恢复蔚蓝，让生活更加美好！

天下事，有所激有所逼而成者居其半。北汽新能源则反其道而行之，源源不断的内在驱动力成就了如今中国汽车行业里的纯电动先驱。北汽新能源的六年，不仅仅是从无到有的六年，更是不断创新、锐意进取的六年。原本只想“只问耕耘，不问收获”，谁料“冥冥之中，自有天意”。现在的光环肯定了北汽新能源过去的努力，未来的北汽新能源将秉持“从前种种，譬如昨日死；以后种种，譬如今日生”的姿态，为了更高的目标而奋斗。据了解，北汽新能源目前已经定下了2020年实现产销40万辆、经销网络400家以上的规划，并力争保持并达到国内纯电动市场第一、全球第一的领先地位。

正如北汽新能源股份公司总经理郑刚所言：“北汽新能源坚信纯电动汽车一定是新能源汽车的终极发展方向。而家用短途、高端商务、区域物流和公共交通运输领域北汽新能源都要涉及。北汽新能源的战略目标是打造成为新能源世界级企业，产品线要丰富，具备很强的业务扩展能力，在各个领域内发力。”

北汽新能源，未来已来！

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/85604.html>