

# 全面提升用户价值 深蓝汽车蜕变露新貌



2023年以来,经济逐渐复苏。据国家统计局部门数据,1月份居民消费价格同比上涨2.1%,2月份居民消费价格同比上涨1.0%,3月份居民消费价格同比上涨0.7%。消费市场连续三个月呈现上涨趋势,消费者购买力得到稳步上升。

作为新能源自主品牌的一员,深蓝汽车以深蓝SL03在20万级市场建构全新竞争格局,满足消费者对新能源产品的期待。为贴近消费者需求,深蓝汽车已接连推出多重补贴政策,包括2022年重庆地区高温限电交付延期补贴等。今年4月,深蓝汽车推出“深蓝品牌周年庆,客户服务再升级”活动,对于在活动期间购车用户赠送整车终身质保,升级用户体验。

同时,为提升新能源汽车售后

## 提升价值 用户肯定

汽车流通协会发布的汽车消费指数显示,2月汽车消费指数为74.6,3月汽车消费指数下降至72.5。为提振汽车消费,诸多利好政策、各大车企争相发布的限时促销活动层出不穷。中国汽车工业协会数据显示,今年前两个月,国内汽车销量达362.5万辆,其中新能源汽车销量达93.3万辆,同比增长20.8%,市场占有率上升至25.7%。

与此同时,各家新能源车企陆续发布新车型,消费者购车选择增多,对新能源车型的期待值与日俱增。

基于此,在新市场格局下,消费者对购车用车全生命周期更为重视。在消费者完成购车订单后,车企是否能为消费者用车带来既便捷又省心的用户体验,成为当前消费者选购车辆产品的一大关键点。

面对强劲的电动化和智能化变革浪潮,深蓝汽车凭借深蓝SL03崭露头角。这背后的原因之一即是深蓝汽车创造性地坚持用户思维,并以用户为中心不断升级用户体验,深化服务品质。

4月伊始,深蓝汽车迎来品牌1周年,并顺势推出了“深蓝品牌周年庆,客户服务再升级”活动,全面开启用户体验升级,不仅将包含增程器在内的三电系统终身质保,直接升级为整车终身质保,而且,深蓝汽车发布五大承诺4.0标准,包括预约不等待、维修不回头、救援不焦虑、服务不拖延等。

为节省保养等待时间,车主可

## 贴心服务 用户放心

新能源的二手车保值率,同样令消费者十分关心,深蓝汽车还推出了针对非首任车主包括增程器在内的三电系统10年/30万公里质保政策,这也是其在行业内率先推出二手车范畴的质保政策,让深蓝SL03在整个生命周期都能为消费者提供高品质的闭环链路权益。

品质、提升新能源汽车保值率,深蓝汽车暖心带来五大承诺4.0标准,推出了针对非首任车主包括增程器在内的三电系统10年/30万公里质保政策,这也是行业内率先推出二手车范畴的质保政策,使得深蓝SL03在整个生命周期得以为消费者提供高品质的闭环链路权益。

从长安深蓝蜕变而来,深蓝汽车刷新消费者对品牌的固有认知,坚守产品品质,不断增大科技创新方面投入。尽管成立不久,但年轻的深蓝汽车已然获得市场认可,据深蓝汽车官方统计,3月交付量超8000辆。

日前,2023年第三届《中国汽车风云盛典》举行颁奖典礼,深蓝汽车一场获双奖,彰显技术实力与产品竞争力。

通过深蓝汽车APP自助预约或者致电深蓝客服委托深蓝管家预约保养,在约定时间内到店即可,无需等待直接接受保养服务。

深蓝汽车要为超4万位用户提供整车终身质保,需要支出2.3亿元。若叠加新推出的各项用户补偿,深蓝汽车还将为用户服务花费超1.8亿元,预测总花费将超4亿元。

在保修服务方面,深蓝汽车承诺,若同一功能修复后3个月内重复发生非人为因素失效,返回深蓝授权维保中心处理将向车主进行赔付。故障发生后返回维保中心处理,若48小时无解决方案,总部服务专家将第一时间到达现场,解决车主维修问题。

除此之外,为及时解决行车过程中可能遇到的事故,深蓝汽车为车主提供7×24小时道路救援服务。车主可随时致电深蓝客服,深蓝管家接到电话5分钟内安排救援工单,救援人员将在约定时间内到达现场,如果超出约定时间,深蓝汽车将以小时为单位进行补偿。同时,由产品问题产生的救援,深蓝汽车将根据车主需求免费提供出行服务或同等价值的交通补贴。

深蓝客服热线及深蓝管家将贯通消费者购车用车全周期,随时致电立即接通,实现一般咨询问题30分钟内解决、服务问题24小时内解决、投诉问题72小时内解决。其他服务承诺将按深蓝汽车五大承诺4.0标准严格执行。

得益于贴心的用户服务和先进的技术水平,深蓝汽车通过增程式技术路线、纯电动技术路线“双技术路线”途径,提升产品经济实用性、驾乘乐趣性等,交付量节节攀升。最新数据显示,深蓝汽车3月交付量达8568辆,重回正增长轨道,实现环比增长108.8%。



## 技术加持 市场青睐

随着汽车“新四化”不断发展,消费者在选购新能源汽车产品时愈发重视汽车产品的技术,尤其是新能源汽车领域的“电池、电驱、电控系统”三电技术、智能网联技术、主被动安全技术保障等。

车企还需要从自身的产品技术入手,提升核心技术竞争力,赢得消费市场青睐。

在交付量不断上涨的背后,深蓝汽车的产品技术不容小觑。为满足新生代消费者出行新需求,在全面升级用户服务的同时,深蓝汽车不断提升车辆的技术含金量,对新能源汽车领域的多项核心技术进行了研发突破。同时,得益于长安汽车百年机械制造技术的加持,深蓝汽车在汽车制造环节更为得心应手。

去年11月底,长安汽车发布了新能源及电动化解决方案,即“集合”丰富汽车科技的长安原力电动技术,包括原力智能增程、原力超集电驱。而搭载长安原力电动的深蓝SL03已于2022年7月正式上市。

在当前的市场技术路线中,增程技术既能缓解纯电动汽车的里程焦虑和补能焦虑,又能兼具纯电动汽车的驾乘体验,更符合新生代消费者的用车需求。基于此,原力智能增程通过高效全能增程器、无感NVH技术、智慧能量管理策略等技术加持,为新生代消费者带来更好的产品体验。

## 硬核进阶 品牌初心

在新能源快速发展的当下,中国新能源自主品牌抢得市场和技术先机,亮出新品牌面貌。

3月,深蓝汽车正式更名升级。焕新而来的深蓝汽车彰显出品牌独立姿态,重塑“打破局限、触达生机、探索科技、放大感知”的品牌形象。

作为中国新能源自主品牌的一员,深蓝汽车的诞生初心,即是打造世界一线主流电动车中国品牌,实现用数字科技重构出行想象的伟大愿景。同时,以创新技术为依托,真正让用户感受“先达未来”品牌主张。

回顾深蓝汽车一路以来的发展历程,2022年4月,深蓝汽车正式发布,象征着探索、生命、科技、未来,践行长安汽车向智能低碳出行的科技公司转型的决心与承诺。在深蓝汽车正式发布后的三个月,深蓝汽车首款战略车型SL03上市,在公布售价33分钟后订单便破万。上市5个月后,深蓝SL03即助力深蓝汽车成为国内用时较短单月交付量破万的新能源品牌。

与此同时,深蓝汽车独特的渠道设计传递出品牌的新价值和新理念,使其备受关注。渠道建设上,深蓝汽车将传统4S店模式分解成订单中心、交付中心、维保中心、仓储中心和管家中心五大模块,以“线上线下融合、直通直联、直收车款、价格一致”的全新营销服务模式,

据深蓝汽车官网数据,其中,“小体积,大功率”的高效全能增程器,发电机最高效率可达96%,在CLTC工况下,可实现1升油发电约3.3度;在馈电状态下,油耗低至百公里4.5升。基于啸叫变频主动控制的无感NVH技术,匹配收放自如的智慧能量管理策略,使原力智能增程系统实现NVH表现、动力性、经济性三者平衡,无论高速还是低速,行车中增程器无感启停、隐声运行,为用户带来驾乘乐趣。

而原力超集电驱高度集成电机、电机控制器、减速器、充电机、高压分线盒等,是深蓝汽车电驱效率的全新成果,效率最高可达95%。相较其“三合一”电驱系统,原力超集电驱重量降低10%、体积降低5%、效率提升4.9%、功率密度提升37%,更为安全可靠,增强车辆的澎湃动力性能。

此外,在消费者尤为关注的动力电池方面,深蓝汽车先发深入业内前沿的半固态电池领域。深蓝汽车的半固态电池已进入工程化研发阶段,预计2025年将实现搭载整车应用。

同时,得益于微核高频脉冲加热技术,原力超集电驱能够使车辆在零下30摄氏度的极端环境下,每分钟电池温度可提升4摄氏度,车辆动力性提升50%,充电时间缩短15%。

式,为用户带来品牌直连、全链路透明、便捷服务三大价值。

深蓝汽车SL03上市仅1个月即开设450家订单中心。截至目前,深蓝汽车订单中心已增至570家,覆盖全国218个城市,占其乘用车整体市场容量的93%,核心、次核心商圈覆盖率89%。未来,深蓝汽车将建成超600家深蓝空间、超600家维保中心。

除了深蓝SL03,2023年3月,深蓝汽车首款SUV车型S7迎来正式亮相。与此同时,在今年4月的上海车展上,迎来深蓝汽车SL03+S7的双子星同台亮相。未来,预计深蓝汽车还将每年推出1~2款全新产品,预计2025年前推出6~7款产品,实现从紧凑型到大型市场全覆盖,满足消费者不同场景的出行需求。

此外,在供应链方面,深蓝汽车更具完整的零部件供应体系和议价能力,在产品的成本管控等方面更为精准,定价机制更契合市场。

展望未来,汽车“新四化”发展将继续深化,新能源自主品牌任重而道远。在深蓝SL03建构了20万汽车市场竞争格局后,深蓝汽车也开始从品牌层面建构自己的新能源汽车定位。从长安深蓝转变为深蓝汽车,从汽车注册上将长安新能源汽车改变为深蓝新能源汽车,用户对深蓝汽车有了更清晰的认知,也寓意着深蓝做大做强,迈步高端化发展。