

聚焦车展 | 保时捷 E 驱高效动力两款混动车型亮相广州车展



PORSCHE



保时捷 E 驱高效动力两款混动车型亮相

11 月 16 日，保时捷以全系车型阵容亮相第十六届广州国际汽车展览会，展现享誉全球 70 载的极致跑车魅力。两款强劲且高效的插电式混合动力车型携手诠释“保时捷 E 驱高效动力”理念，彰显保时捷面向未来的信心与实力。

中国首发的全新 Cayenne E-Hybrid 不仅延续第三代 Cayenne 全能体验，更凭借“以性能为导向”的混动科技，以更高效率成就更强性能；Panamera Turbo S E-Hybrid Sport Turismo 作为保时捷插电式混合动力旗舰车型的代表，则完美平衡高效性能与日常实用性。



» “正值保时捷跑车 70 载，2018 年注定是意义非凡的一年，保时捷中国取得了多个极具里程碑意义的成就。这些成就再次印证了保时捷致力于深耕中国跑车市场，推动跑车文化发展的决心。我们将一如既往地为中国消费者带来更多、更好的产品和至臻服务，以及超越客户期待的品牌体验。相信 2018 年保时捷中国将再创新高。”



保时捷中国总裁及首席执行官

严博禹博士 (Dr. -Ing Jens Puttfarcken)

保时捷 E 驱高效动力

保时捷以持续创新迈向未来。自 2010 年基于 Cayenne 首次推出混合动力车型以来，保时捷确立了“以性能为导向”的混动和纯电技术方向，成为第一家在三个豪华车细分市场推出混

动车型的汽车制造商。通过赛车运动对混动技术的考验和精进，保时捷积累了丰富的经验与优势，以独树一帜的“保时捷 E 驱高效动力”理念，订立了全新的保时捷量产车标准，也为未来汽车树立了全新标杆。



“保时捷 E 驱高效动力”由三方面构成。首先是车辆，实现最高性能和最低油耗完美融合的前提是一套紧密的整体理念，包括混合动力驱动、最佳驾驶模式和符合人体工程学设计的车辆功能操作。其次是能量，插电式混合动力车型的充电需求，不仅要随时随地满足，而且设备与操作还要便捷。第三是连接性，保时捷智慧互联服务（Porsche Connect）提供专属于混合动力车型的服务与功能，让驾驶者与车辆之间的互动更加便捷，无论是查看车辆信息，或是管理相关设置。







Cayenne E-Hybrid

今后 10 年，保时捷将延续三管齐下的产品战略，产品组合将同时涵盖优化的燃油车、插电式混合动力车和纯电动跑车。基于此战略，保时捷首次将插电式混动技术作为旗舰车型的动力配置，推出了 Panamera Turbo S E-Hybrid 和 Panamera Turbo S E-Hybrid Sport Turismo 车型，这也表明了保时捷对“以性能为导向”的混动技术的信心。







Panamera Turbo S E-Hybrid Sport Turismo

全新 Cayenne E-Hybrid 是第三代 Cayenne 家族的第四款车型，同时也是第一款混合动力车型，进一步迎合中国消费者多元化的生活方式。







全新 Cayenne E-Hybrid



创新品牌体验，传递跑车乐趣

2018 年见证了保时捷在中国市场的进一步稳健发展。截至十月底，中国凭借 63,254 台新车交付量继续蝉联保时捷全球最大单一市场。良好的业绩表现得益于极具吸引力的产品阵容与不断拓展的多元化营销网络。而保时捷品牌在海内外所获得的多个汽车类大奖，为这个历经 70 载时光打磨的跑车品牌光芒愈加耀眼。



AutoBILD TÜV 汽车质量报告 2019

保时捷 911 位列 5 个车龄类别榜首



J.D Power 中国汽车魅力指数研究 2018

保时捷位列豪华车品牌榜首

全新 Cayenne 位列大型豪华 SUV 榜首



J.D Power 中国新车质量研究 2018

保时捷位列豪华车品牌榜首

继 2018 年 3 月全新 Cayenne 国内正式上市，7 月 28 日，新款 Macan 在上海迎来全球首发，进一步显示了中国市场的重要性，新车在设计、性能与互联上全面升级，并进一步优化个性选项，捍卫细分市场中最时尚及最具运动性 SUV 的地位。8 月 31 日，藉成都车展

之机，保时捷推出专为中国消费者倾力打造新款 911 亚洲保时捷卡雷拉杯 15 周年限定版，限量 100 台，成为又一款收藏级力作。



目前，保时捷在中国拥有 109 家销售网点，并通过多种全新零售模式的探索，满足消费者的不同需求。今年 1 月份，全球首家勒芒主题保时捷城市服务中心于深圳开业；4 月 26 日，亚洲首家及全球第六家保时捷体验中心于上海盛大开幕；继广州保时捷 e 享空间之后，中国第二家 e 享空间也在 11 月落户宁波；而保时捷极致体验-销售体验店也亮相多城。



2018 年初具规模的保时捷立体营销网络，进一步拓展市场潜能，升级消费者的品牌体验。其中，传统的保时捷中心一如既往地以全球专业标准提供精细化服务；保时捷 e 享空间让消费者在数字盛宴中身临其境地感受保时捷的产品与品牌；保时捷城市服务中心在提供至臻售后服务的同时，也传递品牌文化与价值理念；保时捷极致体验-销售体验店通过可移动的零售体验形式，创意展现保时捷的品质与趣味；而保时捷体验中心则打造一个了更为纯粹的保时捷品牌和驾驶体验平台。



保时捷金融服务也取得突破性进展。截至十月底，中国大陆地区以 33.1% 的渗透率与 20,430 份合同，实现超过 37% 的高速增长。个性化的金融解决方案助力更多喜爱保时捷的消费者早日实现跑车梦想，亲身体会保时捷产品的独特魅力。



保时捷跑车 70 载
长按即刻关注保时捷新闻中心

