

东风雪铁龙掀起价值消费风暴

大明湖畔, 趵突泉旁, 一支勇敢的车队刚刚驶过, 随之掀起的, 是全国范围内的汽车价值消费风暴——5月底经过山东境内的“新东方之旅”车队, 以及与其同期开展的“世纪传奇 驾驭未来——纪念汽车史上首跨欧亚大陆·雪铁龙东方之旅80周年”网络互动、终端品牌感恩季活动, 更是加速了汽车市场向价值消费观念的转变。

身份、工具、生活, 中国汽车价值三部曲

三十年前, 轿车还是普通百姓难以触及的“奢侈品”, 它是身份地位的象

征。直至90年代“老三样”问世, 中国才正式进入私家车消费时代。“两厢车鼻祖”东风雪铁龙富康的到来, 更是刷新了中国消费者对于汽车的认识——汽车不只是官车, 也可以有时尚的色彩。

2009年、2010年, 中国车市连续井喷, 以产销双千万辆一举成为世界第一汽车消费大国。与此同时, 中国车市的消费理念日渐成熟。仅凭产品优势在市场立足的时代已经过去, 继“身份”和“工具”的标签之后, 汽车将成为“生活”方式的代表。由此, 品牌之间的竞争也将演化为以产品为核心的全品牌的服务、营销的价值体验的竞争。



领先者再领衔, 用户价值不断提升

产品方面, 除富康开创两厢车时代之外, 萨拉毕加索也让人认识了单厢车的魅力; 科技方面, 东风雪铁龙是国内最早将ESP大规模应用到量产车型的厂商, 也是国内

第一个采用电喷发动机的厂商。东风雪铁龙还以全球首创的中央固定集控式方向盘, 大大提升了用户的驾驶便捷性和安全性; 服务方面, 东风雪铁龙以“家一样的关怀”服务理念开创了国内系统化服务的先河, 在1996年成为中国第一个按国际标准建立、运行4S

店的品牌。同时, 东风雪铁龙还以凸显用户价值的体验营销和体育营销, 为品牌的发展和提升积累了稳固的用户群体和良好口碑。

2009年4月, 东风雪铁龙发布了新品牌战略, 并以此为契机启动了产品、网络 and 用户满意度提升的三大提升战略。两年多来, 东风雪铁龙已经基本形成了覆盖70%以上细分市场的链式产品布局, 更加完善的高品质服务和网络布局。此外, C5焕然新绅系列活动和世嘉型动体验营系列活动领衔, 形成了东风雪铁龙“体验式营销”的独特模式, 在强化用户价值的过程中, 悄然引导车市的消费潮流。

聚焦生活 体验成营销利器

作为“品牌体验年”营销活动的开局之作, 纪念东方之旅80周年系列活动将进行贯穿中国19个城市的线下行走和线上互动活动, 同时推出了覆盖全国终端网点的“品牌感恩季”, 通过品牌荣耀、品牌精神的感知和体验, 向媒体及公众展现一个更加真实可感、坚持创新的品牌形象。

在汽车价值的第三次革命来临之际, 东风雪铁龙再次领衔发力, 秉承“人性科技 创享生活”的品牌主张, 率先迈进“价值主导”时代, 或在汽车行业树立新的里程碑。
(晓峰)



CC风华之旅第二站在南京启动

6月16日, CC风华之旅的第二站——“登高探索”之旅在“六朝古都”南京开启。该项活动包含环保主题的试驾、文化探源、文化体验等多项环节, 多位媒体记者亲身试驾了2011款CC 1.8TSI车型。CC动感优雅的气质与当地深厚的文化底蕴遥相呼应, 浑然天成, 为典雅古朴的吴地文化增加了一抹亮丽的色彩。业内人士表示, “CC风华之旅”所倡导的独特汽车文化和生活方式将赋予CC更丰富的品牌内涵, 再次引发用户的驾驭激情。
(本记)



凯迪拉克CTS coupe登陆济南

6月18日, 山东凯迪坤地4S店内, 被誉为“最接近概念车的量产车”的凯迪拉克CTS Coupe 豪华运动轿跑车正式登陆济南, 售价56.8万元。这款极致呈现凯迪拉克设计语言的CTS Coupe, 融入了凯迪拉克独树一帜的“艺术与科技”设计精髓, 蕴含着强烈的凯迪拉克式情感。CTS Coupe自北美上市之日起便获奖无数, 包括汽车杂志(Motor Week)颁发的最佳Coupe车型、大众机械杂志(Popular Mechanics)2011年Top10车型等一系列大奖。
(宇轩)

蓝色扳手 BLUE WRENCH 捍卫汽车价值

七座七精英 爱拼才会赢

全能普力马2012款助力上市 七座创想版 7.98万

空间够大, 出去开会, 七人七座正合适; 外观精致, 接待客户, 有面子、真给力。

普力马 FREEMONT
五座+两座 工作+生活

1万元区间 7座“小商务”用车 最佳解决方案

全能普力马2012款提供七人七座多乘员商务舱空间, 无论是公司日常通勤还是商务接待, 皆能满足您的商务用车需求。周到细致的四气囊安全防护, 精准便捷的GPS导航和可视倒车雷达, 以及智能而实用的自动防眩目后视镜集成胎压监测, 配置全面升级, 全能普力马, 助您开拓事业新天地。

七座商务舱 安全四气囊 GPS+可视倒车 自动防眩目后视镜 集成胎压监测

骑士 / 普力马 / 福美来 / 丘比特 www.haima.com 咨询热线: 400-8888-323 800-876-8989 0898-66820222 招商热线: 0898-66820479

www.citroen.com.cn

80周年 东方之旅 80 ANS CROISIÈRE JAUNE

新爱丽舍2011款 双庆盛惠 成熟品质 信赖9久

客户服务热线 400 886 6688

东风雪铁龙 c-Elysee 新爱丽舍

中国羽毛球队官方合作伙伴

时间铸就的, 除了成熟品质, 更有与您相伴的弥久真情。“纪念雪铁龙东方之旅80周年”与“爱丽舍9周年”双庆同贺, 升级新爱丽舍2011款, 共享【双庆盛惠】!

6月30日前购车即可专享延长一年保修服务(价值2000元), 成熟品质, 安心保障。

纪念雪铁龙东方之旅80周年, 7月31日前到店有机会赢取C5纪念版使用权及豪华欧洲游(价值4999元)等多重惊喜; 7月20日前更有夏季沁凉服务任你畅享。搜索【东方之旅】 百度一下

CREATIVE TECHNOLOGIE 人性科技 创享生活 CITROËN

- | | |
|----------------------------|----------------------------|
| ● 济南东润源销售服务店 0531-88151888 | ● 青岛万事达销售服务店 0532-87899777 |
| ● 济南广源销售服务店 0531-87512666 | ● 青岛安隆达销售服务店 0532-80993999 |
| ● 济宁鑫源销售服务店 0537-2969666 | ● 临沂易达销售服务店 0539-8159380 |
| ● 烟台安达销售服务店 0535-6015999 | ● 威海万达销售服务店 0631-5996508 |
| ● 淄博远方销售服务店 0533-2712159 | ● 聊城新广源销售服务店 0635-6106666 |
| ● 潍坊广淮销售服务店 0536-8827130 | ● 日照清泰销售服务店 0633-8021666 |
| ● 泰安昌达销售服务店 0538-8572888 | ● 高密隆通销售服务店 0536-2216688 |
| ● 德州天丰销售服务店 0534-2219888 | ● 菏泽隆源销售服务店 0530-6202222 |
| ● 德州元盛鑫销售服务店 0534-2380456 | ● 莱州力通达销售服务店 0535-2090333 |
| ● 枣庄旭达销售服务店 0632-3551333 | ● 青州新宇销售服务店 0536-3326366 |
| ● 滨州京鑫销售服务店 0543-3362000 | ● 章丘东润源销售服务店 0531-83278080 |
| ● 莱芜宏远销售服务店 0634-8779111 | |

- | | |
|---------------------|-----------------------------|
| 山东润龙 0531-87299818 | 淄博东联 0533-2988193 |
| 济南开源 0531-88678989 | 淄博远方泰龙 0533-3184666 |
| 山东蓝天 0531-87566888 | 滨州泰龙 0543-2111222 |
| 青岛欣盛 0532-80825666 | 胜利油田利丰 0546-7778111/8786808 |
| 青岛大修厂 0532-85778217 | 德州元盛鑫 0534-2387948 |
| 青岛永日 0532-86536698 | 日照运总 0633-3996222 |
| 青岛龙艺 0532-88159888 | 聊城金羊 0635-8535222 |
| 潍坊百大 0536-7363969 | 枣庄华微 0632-3823158 |
| 潍坊鑫华厦 0536-8809999 | 莱芜平安 0634-6866777 |
| 寿光龙骏 0536-5108156 | 济宁振宁 0537-3155166 |
| 烟台君美 0535-6808000 | 济宁裕隆 0537-3717966 |
| 烟台黄海 0535-6016123 | 菏泽鑫升 0530-5159880 |
| 威海鑫盛源 0631-5961166 | 诸城亚飞喜龙 0536-6160588 |
| 临沂交通 0539-7061888 | 高密隆运 0536-2216677 |
| 山东美多 0539-2152222 | 菏泽同源 0530-5702228 |
| 泰安交运东联 0538-8482808 | |
- C5 凯旋 世嘉三厢 世嘉两厢 新爱丽舍三厢 新爱丽舍两厢 C2