

雪佛兰区域营销中心正式落户山东青岛

10月14日,雪佛兰津鲁地区区域营销中心开业仪式在山东青岛隆重举行。随着营销中心的投入运营,雪佛兰正式吹响对山东、天津市场的全面进攻的号角。

雪佛兰津鲁地区区域营销中心总经理王焱在接受记者专访时表示,区域营销中心未来将常驻青岛,辐射天津与山东区域,旨在打造两个地区的区域营销“地头力”,更好地服务当地消费者,推动雪佛兰在天津和山东地区的区域营销进入新的阶段。

◎打造“地头力”

雪佛兰深耕天津、山东市场

山东、天津地区历经几千年的历史积淀,文化底蕴深厚,消费者多样化需求显著,“一刀切”式的营销政策不具备区域特色,难以唤起消费者的共鸣。只有具备“地头力”的文化营销,才能成为服务区域消费者、撬动市场的

有力手段。

王焱认为,区域营销的本质是文化营销,区域营销中心的正式运营,实现了决策部门的前移,从而保证更快、更准确的做出反应。同时,通过区域营销中心的建立,深入津鲁市场腹地,结合当地文化特色,更好的契合当地消费者的汽车文化,打造强劲的“地头力”,助力雪佛兰深耕天津、山东市场。

◎追求“文化共鸣”

雪佛兰天津、山东营销有针对性

津鲁地区汽车工业起步早,市场成熟,呈现出轿车、SUV、小车等“百车齐放”的局面,品牌之间的竞争也日益激烈。雪佛兰在山东天津主打新生代消费者,他们追求个性,注重区域特色文化,消费理性,主张文化共鸣。

近年来,津鲁车市的汽车营销活动风起云涌,普通的营销活动难以引起消费者的注

意。只有尊重区域消费特色,以当地消费者为核心的营销活动,才有可能赢得消费者关注。

据悉,随着津鲁区域营销工作的深入,雪佛兰将加强对当地市场的实地考察,更精准的定位区域消费者需求,让市场、销售与售后服务与消费者建立起直接的联系。区域消费者将参与到雪佛兰为其“量身定制”的区域特色营销活动中,体验到丰富的产品性能与享受到更加个性化的服务。

◎提升整体实力

雪佛兰天津、山东营销全面发力

进入中国7年以来,雪佛兰实现了从小型车、中级车、高档轿车乃至高性能跑车、甚至是电动车等7大细分市场的全面覆盖。依托完善的产品线,雪佛兰在天津、山东市场成绩斐然。

据悉,在刚刚过去的9月,雪佛兰在津鲁地区的销量位列雪佛兰全国9大区域之榜首。2012

年1-9月,雪佛兰品牌在津鲁销售共计57720台,同比增长28.7%,销售份额在全国达到14.1%,位居全国9大区前列。其中,科鲁兹津鲁累计销量达16086台,领跑区域中级车市场;而新赛欧更以30625台的成绩,雄踞上半年区域小车市场的冠军宝座。9月,区域市场中迈锐宝以激增近4倍的销量,强势杀入区域主流B级车第一阵营,而科帕奇以销量增长3倍的出色战绩,成为津鲁地区SUV市场的又一黑马。在9月的齐鲁车展上,雪佛兰以4天销售1208台的佳绩,一举夺得此届齐鲁车展的订单冠军……雪佛兰在市场上屡创佳绩,得益于其能够满足消费者多样化需求的完善产品线。

津鲁区域营销中心的正式运营,将为雪佛兰的产品线维护再添助力。随着区域人员的到位,集团销售、网络开发、二手车业务全部被纳入到区域营销中心,进一步整合雪佛兰的整体竞争力,从而促进山东、天津地区的业绩实现新增长。



15.98万元起的进口SUV

为庆祝柯兰多创造“单箱油行驶1000公里”纪录,2012年9月5日起赠送1000名购车客户6年或6万公里的保养。

购车优惠:柯兰多最高优惠达4万元。
保养优惠:赠送3年或6万公里保养,价值1万元。
使用优惠:行驶同样里程,柴油动力车型更为经济合算。

硬派SUV



SSANGYONG 双龙汽车



庞大集团 PD GROUP

庞大双龙汽车 庞大双龙汽车销售有限公司

更多详情敬请拨打客服电话: 400-161-1818 或登录 www.ssangyongauto.com

销售电话: 0633-2935288 2935299

地址: 日照奎山汽贸城204国道路东 交运大院内

REXTON 雷斯特
KYRON 尊御
KORANDO 柯兰多
ACTYON 爱腾

上市会之前订K3交2000顶5000

以实力 造英雄 K3

10月21日上午9:00 K3上市发布会





第30届伦敦奥运会乒乓球冠军
张继科





臻实力 耀不凡

东风悦达起亚汽车有限公司 全国服务热线: 400-799-0000 网址: www.dyk.com.cn






无数次的挥拍,成就一个傲世的英雄;无数实力的累积,才能造就一辆不凡的座驾——K3!以“未来”为设计理念:LED日间行车灯、10向电动座椅、车身动态稳定控制系统,多项人性化配置全面彰显K3傲人实力,你我共同见证!



东风悦达·起亚