



年度中国汽车品牌

上海通用雪佛兰

相关数据显示,2013年1—10月,雪佛兰在山东地区销量达到63482辆,市占率达到6%,销量稳居第一阵营,品牌认知度稳居前三位。得益于提前看到了二三线市场的潜力,上海通用雪佛兰利用区域车展、线下平台以及趣驾驾等平台,迅速下沉到二三线市场,尤其是在汽车厂家必争之地的山东,实现了健康有序的发展和增长,其最核心的DNA便是“热爱年轻范儿”主题的提出。

雪佛兰“热爱年轻范儿”这一招,从酝酿到破茧而出,可谓下足了功夫。从雪佛兰正式成为英超豪门曼联的官方合作伙伴开始,热爱、年轻的基因就贯穿到了“红动五月”为主题的青岛车展,实现了销量破500台的骄人战绩。与此同时,“雪佛兰电影下乡”走进百城千镇,不仅实现了渠道在三四线市场的下沉,而且实现了“全民幸福家轿”新赛欧的热销。更重要的是,通过“热爱年轻范儿”传播出的正能量,实现了雪佛兰“山东

大学”校园行、“雪佛兰系列大讲堂”、“红粉笔”等公益活动,不仅深化了雪佛兰“专为年轻而造”的理念;而且为孩子们搭起通向梦想的桥梁,鼓励他们用最纯真的笑容,勇敢地拥抱热爱,追寻梦想!

“热爱年轻范儿”不仅是热爱,更核心的是年轻。雪佛兰通过打“年轻牌”,实现了与消费者的无缝沟通,有效地提升了品牌溢价能力,最终实现了“大车占比提升,小车利润提升”的年度战略。据雪佛兰相关负责人介绍,以“热爱自信范”为代表的2013款迈锐宝、以“年轻自由范”为代表的2014款科帕奇,以“年轻理性范”为代表的新景程组成的雪佛兰大车矩阵在山东地区中高档市场上实现了销量的进一步突破;同时,在传统优势细分市场上,以“年轻个性范”为代表的科鲁兹、以“年轻幸福范”为代表的赛欧和以“年轻风尚范”为代表的爱唯欧形成的小车阵营不但取得了骄人的市占率,而且让消

费者都找到了属于自己的年轻基因。

有分析人士认为,很多厂商虽然看到了二三线市场的潜力,却没有及时跟上步伐,有一部分跟上了步伐了,却没有保证其长久发展的助推器,直接导致了市场与消费者的脱节。而雪佛兰推出的以“热爱年轻范儿”为主题的营销,达到了联动市场、细化精准,是一次积极而具有借鉴意义的尝试。

雪佛兰相关负责人表示:2014年,雪佛兰将继续围绕“热爱年轻范儿”的主题,坚持品牌上升,渠道下沉的策略,结合区域特色需求以文化营销撬动区域市场,塑造津鲁地区消费者最喜爱汽车品牌,为山东地区的消费者快速步入有车生活提供扎实、极具竞争力的汽车产品和服务。同时,继续传递“热爱”倡导“年轻”,打造出具有鲜明特色的雪佛兰汽车文化营销,2014年在山东区域必将掀起一股积极向上的雪佛兰品牌新风潮。

2012年,上海通用雪佛兰成立津鲁地区区域营销中心,实现了决策部门的前移,从而保证更快、更准确地做出反应。同时,通过结合区域特色需求,雪佛兰深入山东腹地,以文化营销撬动区域市场,打造出强劲的“地头力”。相关数据显示,2013年1—10月,雪佛兰在山东地区销量达到63482辆,市占率达到6%,销量稳居第一阵营,品牌认知度稳居前三位。

2013年,雪佛兰津鲁区域营销中心坚持品牌上升,渠道下沉的策略,特别针对山东地区推出“热爱年轻范儿”的年度传播主题。业内人士表示“热爱年轻范儿”的提出,是对上海通用雪佛兰“热爱我的热爱”品牌理念的精细化延伸,也是与区域市场的完美契合。

在区域各项资源的整合工作中,雪佛兰始终围绕“热爱年轻范儿”进行。雪佛兰整合了广宣与线下资源平台,贯通市场、销售与售后服务,为山东地区消费者打造出众多精彩纷呈的活动。

在线下平台活动,具有雪佛兰品牌特色的趣驾营、城市快线及移动展厅,在完成区域集客与销售重任时,也打上七区具有创新精神的文化烙印;“雪佛兰电影下乡”不仅实现渠道在三四线市场的下沉,而且实现新赛欧的热销。雪佛兰的“山东大学”校园行、“红粉笔”等公益活动,传递“热爱”倡导“年轻”,掀起了一股积极向上的雪佛兰风潮。

雪佛兰通过打“年轻牌”,实现了与消费者的无缝沟通,有效地提升了品牌溢价能力,最终实现了“大车占比提升,小车利润提升”的年度战略。以迈锐宝、科帕奇和新景程组成的雪佛兰大车矩阵在山东地区中高档市场上实现了销量的进一步突破;在传统优势细分市场上,科鲁兹、赛欧和爱唯欧形成的小车阵营取得了骄人的市占率。9月上市的新赛欧掀背车,刚一亮相山东市场,便赢得众多消费者的青睐。

2014年,雪佛兰将继续为山东地区的消费者快速步入有车生活提供扎实、极具竞争力的汽车产品和服务。



雪佛兰“11.11”即将
天猫疯狂购车季 开启
特供定制版钜惠回馈 敬请期待!



山东润艺:0531-87297866
山东润艺天成:0531-88772111
山东鸿发森泉:0531-82787000
山东彩虹瑞丰:0546-7765577
山东彩虹:0546-7783777
淄博铸泰:0533-2977001
淄博昌润:0533-3589699
泰安岳华兰泰:0538-8567222
聊城通泰:0635-6977777
聊城金领:0635-8501234
济宁润豪:0537-2988666
济宁朗巍宇宇:0537-5153555

德州通宇:0534-2727666
德州鸿润:0534-2784888
莱芜华贸盛达:0634-6782666
菏泽润艺:0530-5537000
邹城润德:0537-5510777
滨州市金通:0543-2212222
滨州市岳海滨兰:0543-2189777
滨州市京瑞:0543-3076999
枣庄金通:0632-3251166
青岛润威:0532-87985666
青岛奥达:0532-88705000
青岛名通:0532-86101333

青岛平运:0532-88365888
青岛成汇达:0532-86122555
胶南奥达:0532-82190666
潍坊瑞信:0536-5678588
潍坊润兰:0536-7369000/111
潍坊瑞星:0536-8818883
潍坊瑞锦:0536-8162000
诸城广潍天成:0536-6015588
高密丰源:0536-2125222
青州润兰:0536-3298123
临沂悦翔:0539-7675588
临沂凯华:0539-7068678

沂水远通:0539-2227177
费县远通:0539-5937777
莒南远通:0539-7689777
威海市美裕达:0631-5922366
威海市美亚达:0631-8182688
威海市美昌达:0631-7623888
日照鸿发海通:0633-3987988
莒县鸿发:0633-3951666
烟台华洋:0535-6019666
烟台中华华美:0535-3386777
山东玲珑:0535-8240088
烟台金岭龙兴:0535-8559222

烟台君悦:0535-2886188
山东兆瑞:0531-88938866
临沂润艺:0539-7089688
淄博世纪嘉园:0533-6018566
泰安沃通:0538-6526666
聊城万佳:0530-6357111
烟台君通美达:0535-6021888
日照骏华:0633-8619977
菏泽润艺天成:0530-6311777
潍坊华悦:0536-2265066