

天籁:对客户“厚道”才是最好的营销

2013年,政策频出、变革不断、热点迭起,人人争着“上头条”。作为中国车市的领军企业,东风日产2013年也凭借“非凡身手”长期霸占各大媒体相关版块的头条。其中出镜率最高的,当属东风日产旗舰车型——天籁。

东风日产天籁之所以在整个2013年强势“抢镜”,有人认为是其刚刚更新换代;有人认为是其举办了一系列抢眼而有效的营销活动;但东风日产市场销售总部副部长杨嵩则认为,对客户“厚道”才是天籁2013年所向披靡的“利剑”。

“消费者都是聪明人,只有让他们深切感受到你的诚意,让他们领会到你的厚道,继而心甘情愿为你买单,你才能在这个市场上长久

立足。”杨嵩说道。

拙能胜巧:“榨汁机”VS“挤海绵”

2013年3月18日,新世代天籁璀璨上市,凭借出类拔萃的产品力、诚意十足的价格力和服务力,上市仅40天销量直逼1.8万辆,打破天籁品牌“慢热”的传统,以一股势不可挡的热销劲头全面彰显新车魅力,以强劲表现引领中高端车市的向上发展。9月至12月月销量均过万,全年累计销量达106,220辆。

众所周知,中高端车市场随着竞争日趋“白热化”,众多主流车型都已按捺不住,以“降价”吸引消费者眼球,增强竞争力。在此背景下,天籁依然坚守价格底线,信守“一

步到位”的定价承诺,依靠产品力和为消费者带来的价值,屹立于市场潮流前端。

随着消费观念的成熟以及对车的了解愈发深入,消费者对于车的价格具有非常清晰而透彻的认识。传统意义上,通过“挤海绵”的方式,逐步降低价格保持热销的花招,早已被消费者识破。再采取这种做法的企业,只会不断伤害消费者的感情。为此,新世代天籁在上市之初,便直接通过“榨汁机”式的方式,将价值一次性回馈给消费者。凭借产品、价格和服务,新世代天籁使“大招”征服了2013年的中高端车市场。

厚道为王:大招VS花招

早在新世代天籁上市之时,东风日产就深入洞察市场和消费需求变化,建立了新的营销思维——保值承诺:恪守价值底线,远离残酷的“价格战”,依靠产品力和为消费者带来价值的服务,实现销量的稳步增长。

事实上,截止至目前,天籁价格依然非常坚挺,可见东风日产并未“食言”。与此同时,天籁品牌在服务上更是全面发力,以创新服务模式“天籁行动”及“公爵礼遇”为消费者创造看得见、摸得着的价值,在市场和消费者当中逐渐树立起“天籁价值”的口碑。

有业内人士曾计算,“天籁行动”为消费者创造的天籁价值,高达3.7万元;其中配套的服务内容,

仅“3年CARWINGS智行+免费享”这一项,就价值人民币7,890元。而“公爵礼遇”为消费者创造的价值,也超过2.5万元。

“与其使用各种‘花招’赢取消费者短暂的关注,不如使出真正下功夫、用心思的‘大招’,为消费者创造看得见、摸得着的价值。”杨嵩说道。

东风日产从消费者根本利益出发使的“大招”,赢得了市场及消费者的一致肯定。2013年底,天籁一举拿下“第十届中国年度汽车总评榜”和“2013年度中国汽车风云榜”两大汽车价值评价体系分别颁发的两大权威年度大奖——“年度风云汽车”,就是最好的证明。(士强)

6.98万元起 “跨级待遇”成年轻购车族首选 超值致炫让青春“更超群”

马年即将驾到!“马”上有车,是很多人的梦想。特别是年轻人,在拿到丰厚的年终奖之后,都会考虑买一辆小车来犒劳一下自己。基于“与首次购车者分享拥有汽车梦想”理念开发的两厢小车致炫全方位满足了年轻人的用车需求,成为许多消费者“人生第一辆车”的不二之选。据悉,2013年12月24日致炫正式全国到店上市,至今其订单量就已经超过15000辆。

魅力超群
致炫设计人见人爱

致炫拥有“看到第一眼就爱上它”的时尚炫酷外观,霸气十足的“大嘴”前脸,凌厉的鹰眼大灯,俊朗的车身腰线,前卫的悬浮式车顶,车型形象拥有极高的辨识度。致炫这些出众的设计,不仅让年轻人一见倾心,更为其赢得了“2013北京国际设计周-汽车设计大奖”。

致炫在空间上的越级优势相当明显。它拥有4115×1700×1495mm宽大的车身、轴距长达2550mm、后排空间前后距离

663mm,行李空间326L,其空间优势超越了POLO、嘉年华等A0级几乎所有主流车型,甚至能够与骐达、福克斯等A级车相媲美。致炫近乎A级车的大空间,让年轻人享受到了非同一般的跨级用车待遇。

“质价比”超群 致炫品质无可挑剔

致炫与凯美瑞共线生产,拥有丰田享誉全球的高品质保证。其高安全性,完全可以满足我国C-NCAP五星标准要求;行人保护能力,更是达到欧洲E-NCAP五星水准。致炫的GOA车身100%采用高强度钢板,其防撞横梁更是采用了从瑞典进口的抗拉强度高达1300Mpa的超高强度钢板,为同级车中最强。而致炫更设有尾部横梁,大多数同级车没有。并且,致炫全系车型配备了ABS防抱死制动系统,EBD电子制动力分配系统,BA刹车辅助系统等主动安全系统,足以应付日常安全行车需求。动力方面,致炫采用了丰田“NR发动机+i-Super变速器”全新动力系



统,动力、操控、低油耗等内在品质,更是让年轻消费者惊喜不断。

活力超群 致炫营销触动“年轻的心”

致炫是广汽丰田年轻化、营销创新的起点。今年以来,致炫结合年轻人喜爱的音乐、明星、体育赛事等流行时尚,推出各种创新营销活动,让车型品牌焕发年轻、时尚活力,赢得越来越多人喜欢。同时,广汽丰田发挥主场优势,于12月28日在广州万达广场开展“2013年致炫全国挑战赛总决赛”,通过赛车运动这种最能检验车辆性能和品质

的方式,让广大消费者充分感受致炫的超高性能、过人品质以及炫酷动感的魅力。广汽丰田还为致炫打造了多种独特的专属购车方案,满足年轻人最实际的购车需求。目前订购致炫可享受“致炫客户基金”和“倍安新计划”带来的实惠。另外,广汽丰田还推出“好易GO”金融方案帮助年轻人购车。

可以说,广汽丰田为致炫推出的这些独特营销方案,给年轻消费者带来了购车便利和实惠,也使其“圆年轻人汽车梦”的宣传口号,也因而切切实实的落在了实处。(宇轩)

广汽本田提前布局未来

2013年是日系复苏年,亦是广本强势回归的元年。1-12月广本累计销量达到43.5万辆,同比增长超过37%。在快速提升销量、扩充产品线、把握“现在”的同时,2013年广汽本田“感世界而动”,前瞻性地布局移动互联网时代,加快导入新技术产品,实施“e动未来”项目,开展渠道变革”,率先描绘未来汽车生活的美好蓝图。

在销量一路飘红的广本各车型中,中级车凌派(CRIDER)、第九代雅阁(Accord)的表现不俗。9月上市

的第九代雅阁四个的销量连续过万,实现日系中高级车在20万元以上价格区间的“完美逆袭”。而凌派则上市不到半年累计销量突破9万辆,轻松摘得中级车1.8L细分市场单车型销量冠军。在“雅凌”组合带领强攻下,广本旗下车型也展现出均衡发展的强劲态势。与此同时,全新理念SI也以新生的革命性产品魅力助力理念品牌稳健发展。广本的“Honda”、“理念(EVERUS)”双品牌齐头并进正稳步发展。

2013年,作为搭载Honda“FUNTEC”技术的首批车型,凌派

(CRIDER)第九代雅阁(Accord)自上市后持续热销。在11月底刚结束的2013 Honda Meeting(Honda 全球媒体大会)上,Honda发布了包括涡轮增压技术在内的更多令人心动的FUNTEC技术的最新研发成果。广汽本田在2014年也将继续导入更多搭载FUNTEC技术的产品,并力争在未来设计出“中国首发,走向世界”的产品。在服务方面,广本也将迎来“私人定制”时代,并于2013启动实施“e动未来”项目。项目重点之一就在于提升消费者的互动体验,将

通过先进的技术手段,让每一位顾客在购车、用车的全生命周期内,都能享受真正的VIP体验。在渠道建设方面,则更注重80后的情感共鸣。广本邀请享誉国际的日本设计大师黑川雅之以及国内一流的设计团队对全新建店标准进行创意和设计规划,从艺术、技术、产业和自然四个维度出发,诠释出“人文关怀”、“互动体验”、“绿色环保”三个关键词,以打造出全新广本特约店的面貌。在未来三年内,广本计划全面完成全新特约店的建设。(振宁)

东风日产送福地点公布 请您“按图索骥”

近日,本报汽车编辑室与东风日产携手启动“新春送祝福 岁末抢红包”红包大派送活动,印有春联和福字的“福之礼”大礼包被送往千家万户。同时,报社内部健康、教育、房产、财经等行业编辑室纷纷加入到“送福”活动中,分别向一线医护人员、在校大学生、购房者、储户等群体送去新春祝福。

为了让广大读者和市民朋友能够更为直接的参与到本次送福活动中,本刊将发放大礼包的地点进行汇总整理,方便大家“按图索骥”。各发放地点大礼包数量有限,先到先得。此外,送福活动也在东风日产济南各经销商店内开展,车迷朋友可就近到东风日产4S店内领取“福之礼”大礼包:

经七路济南韩美整形医院
英雄山路济南耳鼻喉医院
泺源大街圣凯财富广场加威留学



山东大学千佛山校区波力羽毛球馆
西客站烟台路与顺安路交汇处东北角西元大厦售楼处
经十东路南侧,奥体东路东侧龙奥金座售楼处

大纬二路日照银行济南分行
解放路日照银行解放路支行
张庄路日照银行槐荫支行
历下区桑园路56号致中和印刷
目前,东风日产济南各经销商

借助本次祈福红包大派送活动,将于1月11-12日举办“春节提前买车趁早2014东风日产迎新抢购会”,画糖画、吹糖人、花鸟字、民间剪纸等传统手工艺现场制作,追忆童年趣味!并且,凡是幸运获得大礼包或者购买东风日产车型的读者和车迷朋友均可尊享“三重大礼”:

【一重大礼】:马上过新年,马上开新车!君子一言四“马”难追,参加活动让您“马上享实惠,马上抱礼品,马上办分期,马上开新车”。

【二重大礼】:通过上传礼包图片到新浪微博,并@齐鲁晚报汽车版、@东风日产(或经销商),就有机会被抽中享受到店试驾礼。

【三重大礼】:凡在活动期间的东风日产专营店租车的读者,均可享受“租车1天送1天”的优惠,东风日产热销车型均有参与。
东风日产经十西路大友店

88880000
东风日产经十东路龙腾店
88882222
东风日产二环南路银大友店
87580666
东风日产工业北路金大友店
82798888
东风日产章丘大友店
83788888
东风日产省体中心店
82039888
东风日产工业南路店
69927777
东风日产大友匡山店
87111188
东风日产平阴翠屏街店
87876655
东风日产济南开元大街店
81175808
东风日产商河钱隆汽车城店
84800158