



车市会客厅

本期开始,《都市车界》将邀请各大主流汽车厂商山东区域相关负责人与大家面对面,畅谈最新的品牌发展现状、最先进的车型技术亮点,分享最前沿的市场营销经验,敬请关注。



前不久,全新的大众进口车业务正式纳入上海大众的营销网络,途锐、迈特威、夏朗三款高端进口车在山东地区泰安、滨州、德州、东营、枣庄、济宁、聊城七地市的上海大众4S店正式开售。江翔告诉记者,进口车的导入,将有利于上海大众进一步抓紧高端车市场,提升品牌价值和服务水平,为将来上海大众高端车型的导入做好有力铺垫。毫无疑问,进口车型的导入将成为上海大众进一步做强山东市场的有效抓手。

(牛翔宇)

江翔认为,之所以能实现这样的业绩,与上海大众年初时制定的发展规划有着密不可分的关系。上海大众提出,对于汽车营销,要更多的从用户需求出发:首先要洞察客户需求,通过深入了解发掘用户的购车趋势。例如,消费年轻化的趋势下,全新桑塔纳凭借精准的定位和高品质、高性价比获得了每月3000辆左右的稳固表现;而根据上海

“准车主不问，我们就不说，”另外一家汽车品牌负责人告诉笔者，该品牌在当地目前只有这一家店参与了某知名网站的网购活动。该负责人坦言，在网站上下单价格是要比经销商销售的最低价格还要低2000元左右。“网站上面的价格是因为直接面对了厂家，所以价格更低。虽然会从经销商这里提车，但经销商已经毫无利润可言。因此，如果消费者不主动提网购，4S店就更不会提了。”

(宗禾)

[illegible]