

广汽传祺荣膺“CCTV中国年度品牌” 以质创量突破合资壁垒



近日，第五届“CCTV中国品牌年度发布”颁奖盛典落下帷幕，全国所有行业仅有15个品牌荣获“中国年度品牌”，广汽传祺独揽汽车行业唯一大奖。广汽传祺成立6年，上市仅三年，依托创新性的“传祺模式”，不断完善产品序列，实现品质、销量双突破。2013年广汽传祺更是一路高奏凯歌，全年劲销8.5万辆同比激增158%，实现中国中高端汽车品牌的真正破局。

传祺荣膺中国年度品牌
以质创量三年三大跨越

2013年度中国品牌发布以“新思维、新引擎、新价值”为主题，关注企业品牌在模式创新、突破盈利增长方式方面的贡献与成就。广汽传祺上市短短三年，以高品质奠定销量基石实现跨越式发展。2011年，传祺在整体汽车市场陷入低迷的情况下入市，一个新生品牌凭单一车型销售1.7万辆；2012年传祺销量就实现翻番，

远超市场同期7.1%的平均增幅；2013年劲销8.5万辆同比增幅158%，领跑市场大势，创造中国品牌在中高端级别车型中销量过万的奇迹，最终将此年度最具权威的品牌类大奖收入囊中。

在国家经济结构调整与发展方式转变的大背景下，广汽传祺另辟蹊径，从中高端入市，以创新的发展模式，逐渐缩短中国汽车与世界百年历史汽车巨头的差距，为中国汽车行业深化改革提供新思维，也让人看到中国品牌走向全球的希望。

“深蓝战略”突破合资壁垒

中国汽车品牌发展新路径显现

广汽乘用车总经理吴松眼中，传祺最值得骄傲的地方在于“深蓝战略”：诞生即从竞争最为激烈的中高级市场切入，不跟自主兄弟血拼，而是以精准的市场定位突破合资壁垒，以高品质跳出中国品牌低质低价的桎梏，并实现快速发展。

在2013年J.D.Power中国新车质量研究报告中，传祺以97分排名15，高于行业平均水平，位列中国品牌第一；传祺GS5在所有SUV中位列中国品牌之首，有力

打破“中国品牌至少需要十年才达到新车质量平均水平”的预言。传祺车主转介绍率已经达到20%至30%，高品质的产品标签已得到广泛认可。

传祺并非首家走中高端路线的汽车品牌，无疑其却是最为成功的。受益于高品质，传祺在中国品牌困局中走出截然不同的销售曲线。三年销量连上三个台阶，传祺GS5单车月销更是过万，被市场称为“传祺速度”。中国汽车品牌不缺乏量的增长，但广汽传祺主销车型在12-18万之间，2013年8.5万辆这个数字的含金量不言而喻。

“站稳中高端市场，这是每个中国汽车人的梦想，但并非每个中国自主品牌都能坚守并成功的。”吴松说。

广汽传祺全系最高可享万元钜惠，为让更多的消费者体验到传祺的魅力，在迎新春服务双周期期间，广汽传祺将开展力度空前的新春钜惠，让每一位意向客户，马年，“马上有传祺”：到店有豪礼等您拿！

(刘栋)



广汽传祺菏泽盛华4S店全体员工祝全市人民新年快乐



团购价 实惠驾

广汽传祺年底抄底团购会火热启动中

马年大吉 2014



广汽传祺菏泽盛华4S店

销售热线：0530-3133888 3180888

单县广汇店 电话：0530-2092222 鄄城直营店 电话：15054047758 巨野宝源店 电话：0530-8881938 东明汇通店 电话：0530-5564555

东关地址：菏泽市黄河东路516号（汽车交通大市场东700米路南）

西关专营店：菏泽市荷兰路（汽车西站小商品城往南200米路东）