

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歌凯歌,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,不跟自主品牌兄弟血拼,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: 菏泽市菏泽路(汽车西站小商品城往南200米路东)