

东风标致301 上市热销5000台

一直以来,入门A级车这一细分市场拼争异常激烈,新车层出不穷,呈现着你方唱罢我登场的热闹景象。东风标致301在2013年11月底刚刚上市,凭借突出的高性价比,迅速得到消费者的广泛青睐,12月底以5034辆的业绩,上演了一出精彩的压轴大戏,在同级市场占得先机。

301能够迅速得到市场认可,究其原因,超高性价比、超值的优惠政策、精准的营销策略无疑是助其成功的三大利器。

三大优惠>> 并非价格优势那么简单

301刚一上市,其8.47~11.67万的价格便引发了众多消费者的关注,配合目标人群——“新生代”的消费特点,同时推出了三重保障计划。笔者细细解读这三重保障,发现301并

不是通过生硬的价格优惠来吸引消费者买单,而是希望从购车、养车、换车三个阶段为用户提供“物超所值”的全方位用车体验。



超高性价比>> 不仅有里子还有面子

客观的说,要想在8万到10万这个价格区间的A级车战场杀出一条血路,需要外观、配置、价格全面出击,才能拼得一席之地。实实在在的性价比,是选择这一价位车型消费者的真正所需之处。

作为一款集“全球品质”、“致雅设计”、“先锋配置”于一身的“新生代品质先锋中级车”,东风标致301最大的魅力就在于其突出的性价比。首先,东风标致301所拥有的2652mm超长轴距已属同级车型中最大,并且在保证内部大空间的同时也为用户提供了485L的后备箱容积。诸如免钥匙进入、一键启动、

真皮座椅、ESC+四安全气囊和定速巡航等配置都出现在了这款车型上,高端大气上档次的越级配置如此之多,在同级别甚至同价位竞品当中实属罕见,不仅有效提升了车辆高性价比优势,更提升了整车档次。加之饱满的“风中水滴”前脸造型、流畅的“风蚀雕塑”车身曲线、灵动的“涟漪式C型尾灯”,柔和的“流水环绕”内饰,形成的“自然元素风格”,301绝对是一款“有里有面”的入门A级车。由此也可以看出,东风标致为301冲击这一细分市场付出了极大的诚意。

精准定位>> 一举抢占市场先机

随着一线城市逐步推出限购政策,其本身的汽车保有量趋于饱和,汽车市场的销售重心开始下沉。东风标致审时度势,上市之初便将301的目标人群和营销的重点集中在了二三四线城市,并将其定位于销售渠道下沉的战略车型。

301的销售目标锁定为30岁左右的“新生代”人群,他们自信、开朗、随和、稳重,事业积极上进,对家人贴心、有担当。这部分人群正是二三四线城市的中坚力量。2013年,东风标致“301之路”走过武汉、成都、西

安、郑州和济南5个城市,这些城市辐射到301销售的重点区域,表明了东风标致凭301这款车要实现产品和销售渠道下沉的决心。

据统计,301去年12月的热销区域恰恰集中在上述这些城市,直接印证了东风标致301在市场定位和营销上的精准判断。据了解,今年“301之路”活动还将继续展开,更多二三四线城市的消费者将有机会亲眼见证这款车的超高性价比,体验它的出众品质。相信,随着这个A级市场的新兵在市场知名

度的不断提升,301的销量将实现更大飞跃。

301的问世,在丰富东风标致品牌中级车细分市场产品布局的同时,更将承担提升企业整体销售,实现“3年倍增计划”的重任。它的初战告捷,极大提升了品牌向目标冲刺的信心。更为重要的是,301与同样热销的308在价格区间和产品定位上形成互补,使得东风标致的产品布局更加完善,也为“升蓝计划”的落实提供更强劲的产品保障。

(楚飞)

东风标致

东风标致欢乐购车节

春节·回家 不可缺狮

年货超值丰富 红包吉时派发 “万元”增值服务

这里有什么？

- 红包
- 电器
- 元宝

一样都不能少，全都搬回家！

Happy New Year 2014 贺岁新禧

东风标致
同心同行 标新致远

东风标致菏泽鑫狮4S店全体员工恭祝全市人民马年大吉，马上有钱！



207

307

301

308

408

508

3008

东风标致菏泽鑫狮4S店

销售电话：**0530-5157666 5159996**

地址：菏泽市黄河东路2576号（立交桥东1500米路南）