

年度销量突破 20 万辆

2010 年斯柯达完美收官

在刚刚过去的 2010 年,上海大众汽车迎来年度产量、销量同步突破 100 万辆的历史性时刻,上海大众斯柯达品牌年度累计销量也已达到了 200089 辆。斯柯达这个百年品牌,进入中国车市短短四年一再以出色的业绩展现了其稳健高效的成长性。从 2007 年的 27000 辆到 2010 年的超过 20 万辆,斯柯达品牌以将近 7 倍的跨越式增长,当之无愧地成为了中国车市最具成长性的合资品牌,不止创造了中国汽车市场的又一个奇迹,更为上海大众双品牌战略的成功画上了完美的注脚。

完美布局销量喜人

2007 年 6 月,斯柯达品牌推出了首款战略车型 Octavia 明锐,并在半年的时间里就实现了 27112 辆的销量,实力初现。2008 年,斯柯达品牌推出了第二款战略车型—Fabia 晶锐,为品牌的发展再添助力;同时凭借 Octavia 明锐的持续发力乘胜追击,年销量达到了 59284 辆,同比增长 119%,在上海大众整体销量中的份额占到 12%。2009 年,斯柯达品牌更进一步推出旗舰车型 Superb 昊锐,完整构筑了覆盖 A0、A、B 级车市的产品矩阵;而依托于 Octavia 明锐、Fabia 晶锐和 Superb 昊锐的共同发力,斯柯达品牌



全年实现销售 123456 辆,同比增长 108%,对上海大众整体销售的贡献率提升到 16%。今年,斯柯达品牌再度刷新销量记录,年销量超过 20 万辆,同比增长超过 62%,在上海大众总体销量中的比例也进一步提升到 20%。不到四年的时间,斯柯达品牌的市场保有量已经突破 41 万辆,并在全国范围内拥有一批忠诚的拥趸,迅速跻身主流高端品牌之列。

品质升级高速前行

2010 年 4 月,上海大众斯柯达主力车型明锐率先进行了升级换代,革新上市

的新明锐在造型设计、动力操控、配置等诸多方面均有全新呈现,凭借 TSI+DSG 的黄金动力组合进一步强化了在中高端 A 级车市的技术领先地位,而更为动感时尚的造型设计更是得到了市场的充分认可。随后,斯柯达品牌又推出了全新的环保系列车型新明锐 GreenLine 绿动和更具操控乐趣的高性能版本系列新明锐 RS,进一步扩大了明锐系列对细分市场的覆盖。与此同时,斯柯达品牌旗舰车型昊锐今年也进一步完善了产品线,新增了更具节能环保性的昊锐 1.4TSI 车型,从而实现了对中高级车

市黄金排量消费区间的全面覆盖。而大有内在的硬派小车晶锐也对产品系列和价格体系进行了优化升级,推出了更具性价比的 2011 年度车型,全新的酷黑版充分展现了斯柯达品牌的时尚魅力,而新的晶灵版更有力地增强了斯柯达品牌在中高端 A0 级车市中等价细分市场竞争力。

服务助力美誉提升

伴随着市场销量的快速攀升,有着二十多年本土运作经验的上海大众也充分显示了其深厚的功底,使得斯柯达品牌在网络服务能力的打造上实现的不仅仅是网

点布局的不断扩充,整体网络能力也迅速成长起来。据了解,从 2006 年渠道建设启动至今,上海大众斯柯达品牌已经在全国范围内拥有了超过 300 家销售与服务网点,越来越多的消费者可以便捷地享受到斯柯达品牌全球统一标准的高品质服务。斯柯达品牌的“Human Touch”售后服务强调客户至上的精神,其专业而周到的服务体验使得上海大众斯柯达品牌连续三年获得中国汽车品牌新车销售满意度第一名,连续四年获得金扳手服务奖。而终端市场的消费反馈也显示,完善周到的服务是消费者选择斯柯达产品的一个重要原因。

无论是市场销量还是品牌建设,2010 年对于上海大众斯柯达来说都是丰收的一年。而面对未来,斯柯达品牌也完全有理由充满信心。日前,上海大众汽车已与斯柯达汽车正式签约,将于 2013 年引进紧凑型 SUV 车型 Yeti,斯柯达品牌将再添实力干将,将产品线进一步延伸至新兴的 SUV 市场按照上海大众汽车双品牌战略的规划,未来斯柯达品牌在企业整体销量结构中占到 30%。对于体系竞争力不断强化的斯柯达品牌来说,这一天并不遥远。



睿智感悟恒久魅力



岁末劲·享 超值购车钜惠

Octavia 明锐
实力真本色

实力钜惠,超越期待,上海大众汽车斯柯达明锐强势钜惠!畅享国家惠民工程3000元节能补贴,展现品质、科技完美平衡;明锐岁末为您打造最高性价比!

斯柯达“迎春购车会”:进店有礼,购车享迎春特价。畅享购置税补贴、保险补贴,更有限量新年红包派送。

上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN