

体验营销大行其道 主题活动深入人心

## 山东车市增势喜人



山东十七地市  
车市联播

2012年以来,国内汽车行业开始进入低速运行周期。日前,中国汽车工业协会发布最新统计显示,今年前5个月国产汽车产销分别为800.03万辆和802.35万辆,同比增长3.19%和1.70%。虽然整体形势不容乐观,可在国内销量最大的山东市场,各大汽车品牌通过体验营销、主题活动以及日渐火热的体育营销等形式,取得逆势飞扬的好成绩。东风日产销量同比劲增28%,上海大众同比增长15%,东风悦达起亚销量增长也超过10%。通用别克、广汽丰田、北京现代同样表现抢眼。

### 山东车市前五个月逆势飞扬

虽然国内车市依然缓步前行,可这并没有影响山东消费者的购买热情。2012年以来,上海通用、上海大众、东风日产、北京现代、东风悦达起亚等主流汽车品牌在山东均取得突飞猛进的增长。其中,东风日产销量同比增长28%,山东也超越江苏、浙江和上海成为东风日产华东区营销部销量和增幅双料冠军。

“我们今年的营销重点,就是更加注重客户体验。通过店内展示、户外试驾各种形式,让客户深刻体验上海大众品牌的文化内涵和产品的品质优势。在各个细分市场的明星车型带动下,取得全部车系的强势增幅。”上海大众山东分销中心副总经理栾英杰说。据了解,2012年前5个月,上海大众在山东省销量同比增长幅度达到15%,旗下帕萨特、途观、朗逸、POLO全线开花,销量均有显著提高。

东风日产则把增幅的主要原因归功于体制变化。日前,东风日产销售副总部长杨嵩亲临济南,他在接受记者专访时说,东风日产早在元旦假期期间,就将国内100个三四线城市的专营店聚

集广州,制定“百城翻番”战略。山东省全部城市都在百城翻番之内,前5个月,山东省销量同比增长28%,遥遥领先其他省份。

### 营销提升,促使销量猛增

“从三四月份的‘寻找山东第一辆日产公爵王’和‘幸福家轿’,到五六月份的‘天籁淘宝街’和‘道客湿地游’,以及总部正在组织的‘天籁云计划’和‘V行天下’活动,东风日产无论是在媒体声量还是在落地执行方面,都超过了其他同行。”东风日产山东大区营销总监孔德春在接受记者采访时说。

体验营销,是本年度上海大众的重中之重。齐鲁汽贸市场经理张树霞告诉记者,除了大型的客户试驾体验产品之外,即使是到展厅来,软硬件设施也必须让客户体验到大众品牌的稳重、尊贵。上海大众下发到经销商的核心销售流程中,甚至连销售顾问接待客户时的站姿、接电话的标准,都有严格规定。这在以前,几乎闻所未闻。

“前几个月我们已经组织了几场大型的客户体验活动。夏天到来,我们开展了一项榕荫计划,针对不同车型制定了丰厚礼包和专属金融方案。接下来,我们还要

针对帕萨特、途观等不同车型,举行大型的客户体验试驾活动。让客户在对比试驾中,亲身感受上海大众品牌的独特魅力。”栾英杰告诉记者。

### 体育营销助力韩系双雄

多年以来,现代和起亚集团就是世界杯、奥运会、欧洲杯等赛事的主要赞助商。2012年恰逢欧洲杯和伦敦奥运会举行,韩系双雄当然不会放过这样的机会。

“今年以来,除了齐鲁车展和各地地方车展之外,东风悦达起亚一直沿着欧洲杯和夏季奥运会营销主线在组织活动。我们在全省海选免费参观欧洲杯和奥运会的车主客户,而且针对不同车型策划举办了多场活动。事实证明,我们的体育营销是正确的。前五个月,东风悦达起亚在山东的销量已经超过10%。”东风悦达起亚鲁豫区域经理张勇杰说。

现代作为起亚的同门兄弟,北京现代前五个月在山东的增长超过12%。四年一届的欧洲杯正在如火如荼上演,作为与欧洲杯汽车类官方独家赞助商现代汽车一脉相承的北京现代,也将借助万众瞩目的欧洲杯,开展“我的欧洲杯”主题巡展活动。此次主题巡展活动中,北京现代特别展出了以第八代索纳塔、ix35、朗动三款车为代表的14款为本次欧洲杯量身打造、充满时尚动感欧洲杯元素的涂装车。通过此次让企业形象和企业精神随着足球这项全世界人们热衷的运动,进一步拉近企业与广大热爱体育运动、享受激情生活的消费者之间的距离。(王士强)

### 捷报速递

#### 雪佛兰新赛欧东营小车型中销量第一

两年前,雪佛兰新赛欧带着“属于你的幸福”品牌诉求上市,以国内首款进入6万元区间的合资品牌车型低姿态入市,首开合资品牌价格下探先河。集品质、空间、油耗、安全于一身,在国内经济型细分市场树立了价值和品质的双标杆,销量逐月走高,使新赛欧成为了“买车不贵,加油省钱,用车放心”的“全民理想家轿”。

据有关数据统计,2011年全年新赛欧总销量179028辆,在山东省内全年销售2.7万辆。其中,东营经销商山东彩虹汽车销售有限公司销量突破1100台,市场占有率突破5%,在全国经销商中排名前十,并荣获2011年特殊贡献奖。今年1—5月东营销量达到450台,新赛欧继续保持小车型中销量第一的好成绩。(张淑玲)

#### 青岛广丰福日店,山东销量数第一

从广汽丰田数据显示,整个山东青岛广丰福日店销量近半年来都是领先地位,从1月份到5月份每个月交车90台以上,尤其5月份销量逾百台,在整个销量中凯美瑞仍然独占鳌头,占总销量60%左右。

广丰福日店是青岛较早的广汽丰田经销商,迄今为止经营广汽丰田已经六年时间,时间比较长,客户认知度比较高,由于售后方面的精雕细琢,赢

得了非常好的客户口碑,记者从广丰福日店了解到,面临今年车市“低温”,在各家品牌都在想方设法“走出去”的情况下,广丰福日店坚持“周周有活动,月月有精彩”每个月做活动不少于四次,将客户“引进来”,比如闭店销售、团购、客户服务月等,加强与客户的沟通,随时了解客户的需求,让客户更深刻了解到广汽丰田的贴心服务。(郝霞)

#### 上海大众枣庄众致靠服务赢得市场

日前记者从上海大众枣庄众致4S店了解到,枣庄地区的年销量已高达4500多辆,以15.7%的市场占有率遥遥领先其他品牌。

目前在枣庄地区就有三家上海大众4S店,那么,枣庄众致在短短不到两年时间是如何做到领先其他两家,市场部的张盼经理介绍说,枣

庄众致是上海大众全球最新标准模块化标杆4S店,全新的标准形象店同时将售后升级到更全面,体现出人性化的设计理念,标准化的服务站,每天可接待车辆300多台,让来店中的每一位顾客都体验到德式原版尊贵服务。我们制胜的法宝就是靠服务。(成新义)

http://vico.vw.com.cn 大众汽车(中国)销售有限公司销售咨询热线 4001-880-888

0%  
首付20%起, 12期0利率

7人7天, 舒适的感觉停不下

即日起至2012年6月30日,以大众进口汽车金融贷款方案购新夏朗,首付20%起,即可尊享12期0利率;通过二手车置换方案购车则可获得最高2.5万元补贴。二者尊享其一。

大众进口汽车新夏朗,现已承载全新舒适生活,来到您的身边。即日起至2012年6月30日,大众进口汽车新夏朗金融方案启动!首付20%起,即可尊享12期0利率,就能置身新夏朗,安享宽适惬意。还有二手车置换方案购车业务,即可获赠丰厚补贴。任选其一,感受美妙无限。

车之道,唯大众。

