

KORANDO  
柯兰多

SSANGYONG  
双龙汽车

**15.98万元起的进口SUV**

为庆祝柯兰多创造“单箱油行驶1000公里”记录，2012年9月5日起赠送前1000名购车客户3年或6万公里的保养。



购车优惠，柯兰多最高优惠达4万元。  
保养优惠，赠送3年或6万公里保养，价值1万元。  
使用优惠，行驶同样里程，柴油动力车型更为经济合算。

硬派SUV

庞大集团 PDGROUP  
庞大双龙汽车 庞大双龙汽车销售有限公司

进口汽车

更多详情敬请拨打客服电话：400-161-1818 或登录 www.ssangyongauto.com

**销售电话：0633-2935288 2935299**

**地址：日照奎山汽贸城204国道  
路东 交运大院内**

REXTON 雷诺 KAYRON 尊御 KORANDO 柯兰多 ACTYON 爱丽

## 科帕奇担当津鲁“先锋军” 雪佛兰SUV战略火力全开

——专访雪佛兰津鲁区域营销中心总经理王焱



来自最新的权威数据显示，雪佛兰旗下SUV车型科帕奇10月份销量达到3367辆，同比激增92%。随着SUV市场的持续性井喷式增长，SUV已经成为各大汽车厂商的“利润奶牛”。

作为国内乘用车的龙头企业，雪佛兰SUV战略到底如何？业内人士都十分关切。雪佛兰津鲁区域营销中心王焱在接受记者专访时表示，雪佛兰SUV市场早有布局，排兵布阵已经卓有成效。

### 完善产品布局，雪佛兰科帕奇率先发力

今年6月，作为雪佛兰SUV战略“先锋军”的科帕奇实现全系国产，雪佛兰不仅对市场反应迅速，布局速度快，为了加大自己对SUV市场的影响力，今年推出一系列更有针对性的营销策略。“9月份，雪佛兰推出了‘在一起25000万购车共享基金’计划，让科帕奇的价值优势得到进一步释放，成为SUV市场最优性价比车型。活动推出后，展厅到店量迅速提升，销量也8月的905辆上升到9月的3946辆，环比激增超过400%。在我们区域，科帕奇销量增幅更为可观，同比增长近400%。”王焱说：“目前‘在一起25000万购车共享基金’取得的不错的效果，我们将会把活动期限延至年底，让更多的人能够喜爱和拥有科帕奇。”

为了获得更大的市场份额，雪佛兰祭出了区域营销的杀手锏。王焱告诉记者，雪佛兰今年以来，通过实行区域营销，针对特定

的市场环境，以差异化的营销方式贴近消费者需求。“每个区域除了推出了科帕奇‘在一起25000万购车共享基金’计划外，还结合当地特色，开展一系列的消费者活动。就我们区域而言，单单10月份就开展了“夺宝奇兵”双雄趣驾营，科帕奇品鉴会等活动，让津鲁地区的消费者在活动中轻松解读科帕奇的产品实力。”

### 把握换购时代，科帕奇引领SUV发展趋势

随着国内汽车消费进入二次换购时代，越来越多的消费者选择SUV车型。与首次购车不同，不少消费者希望拥有集城市功能与越野性能于一身的SUV车型，特别是80后新生代消费者，而这已不是目前市面上轿车底盘出身的几款主流城市SUV所能达到的。国产后的科帕奇不仅有着极具竞争力的价格优势，更具备出色的产品力，满足了新生代对专业都市SUV的要求。

“国产后的科帕奇在品质上保持高水准，具有独步‘SUV车林’的三大杀手锏——‘七座大空间’、‘最优性价比’、‘专业SUV底盘’，无论是外形内饰设计还是自身越野性能调教都具备了‘都市力量’的实力，符合了80后消费者的需求。”王焱称，科帕奇的热销，一定程度上说明了都市SUV开始分野，专业SUV底盘的产品将越来越受到市场欢迎，标志着都市SUV朝专业化发展的新趋势。相信此番雪佛兰在SUV市场的全面发力，市场表现将会超越期待。

**双雄钜惠**  
**¥30,000**



雪佛兰 CHEVROLET | 曼彻斯特联队全球官方汽车合作伙伴

全新科帕奇 CAPTIVA

科帕奇 唯一19万内  
2.4L排量城市SUV，  
以及23万内最佳  
性价比7座城市SUV

**双唯一**

迈锐宝 唯一15万内  
的欧美中高级车，  
以及18万内唯一  
2.4L排量欧美中高级车

迈锐宝  
MALIBU

GMAC SAIC  
上汽通用汽车金融  
www.gmacsaic.net

日照鸿发海通汽车销售服务有限公司  
地址：日照市奎山汽车城204国道西 销售热线：0633-3987988

莒县鸿发汽车销售服务有限公司  
地址：日照市莒县城区日照西路2号 销售热线：0633-3951666