

9月销售18785辆 迈腾成为市场领导者

据一汽-大众官方消息,9月份迈腾终端销量达到18785辆,同比增长112%,环比增长25%,再次刷新该车型月销售纪录。同时,凭借出色的数据,迈腾力压群雄再次夺得B级车销量榜首,成为该级别市场领导者。

数据显示,自今年3月份迈腾2012款上市以来,销量开始呈现稳健增长状态,继5月份以超过1.7万的销量数据拔得头筹后,8月份又以15008辆的成绩占据细分市场13.6%的份额,而9月份迈腾市场份额无疑将实现更大的突破。整体来看,今年1-9月份,迈腾总共销售超过11万辆,在竞争激烈的B级车市场上可谓创造了一个奇迹。

对此,有业内人士分析,在整体汽车市场不景气的大环境下,产品力、品牌力以及企业对产品的营销力强弱都一览无余。迈腾品牌的热销体现的不仅是过硬的品质和先进的技术,也反映出一汽-大众对市场需求的精准把控和在营销、服务等方面的整体实力。

单就产品而言,大众品牌向来是高品质、新技术的代名词,而一汽-大众更是以生产高品质轿车而受到国内消费者的广泛青睐。在迈腾上,TSI+DSG动力组合、电子差速锁XDS、第二代智能泊车辅助系统(Park Assist)等配

置的出现,大大领先同级别车型。尽管如此,迈腾2012款对人性化科技和豪华配置的应用仍然不遗余力,Easyopen后备箱自动开启、ACC智能驾驶辅助系统的加入再次为同级别车型树立了难以逾越的技术标杆。

事实上,迈腾在科技上的应用并非单纯的“技术堆积”,而是在整体营销体系指导下的以消费需求为导向的严谨规划。早在新迈腾上市之前,一汽-大众产品战略部门就进行了大量的市场研究,在设计之初就决定对迈腾进行原生加长,以更加符合国内消费者的空间需求。

为了更好地满足市场,营销部门在调研基础上进行合理排产规划,调整不同配置,不同价格产品的销售比例结构,实现消费与生产的无缝对接。而这带来的直接好处就是在迈腾的销售中,售价超过22万以上的主力车型销量比重超过90%,不仅销售结构更加合理,而且贴合了消费者差异化的需求。

除了为市场提供更具竞争力的产品,近年来一汽-大众在营销上的突破,为迈腾热销积累了良好的品牌优势。从2009年开始,一汽-大众便开始大力宣传TSI+DSG黄金动力组合,如今这一动力总成组合已经成为大众汽车的标志性技术,推广的成功也



为迈腾品牌贴上了先进技术的标签。2011年新迈腾上市前后,一汽-大众销售公司更是通过高质量的广告创意和公关手段,针对目标用户群进行精准传播,帮助新迈腾实现稳健增长并成为市场领导者。

此外,销量的突破也源于一汽-大众区域化营销战略的成功实施。自新迈腾上市后,四大区域围绕市场特点展开了多维度营销,东区的体验式营销、南区赞助博鳌论坛、北区赞助国家重要会议用车等都展现了迈腾优越的

品质和高端的品牌形象。在2010年和2011年BIC车型形象调查中,迈腾更是以全系车型最高得分在品牌形象上领跑中高级车市场。

值得一提的是,销售服务体验上的提升对迈腾的热销也功不可没。自2009年开始,大众品牌全力推进经销商合作发展计划,推动了各经销商展厅、维修车间的升级、售后服务的提升和培训工作的到位,直接带来了消费者满意度的提升。一汽-大众在2011年J.D.Power公布的用户满意度报告中,大众品牌销售满意度排名

● 迈腾9月销售18785辆,再次夺得该级别冠军,成为B级车市场领导者

● 迈腾品牌的成功是高品质产品和高质量销售共同作用的结果

第3,售后服务满意度排名第9,比2010年提升了3名,“高质量”的销售成为迈腾热销的另一个有力推手。

综合来看,9月份迈腾销量夺冠并非偶然,从产品到品牌,从营销到销售,从渠道到区域战略,迈腾在各个方面整体能力在同级别车型中牢牢占据优势地位。从上市后的销量轨迹来看,迈腾近几个月均维持在15000辆以上的高销量水平,正是高品质产品和高质量销售的结果。



中国 长春 www.faw-vw.com vw.faw-vw.com 客户关怀热线: 4008-171-888

趣动之约, 你准备好了吗?



全新宝来
NEW BORA

时刻趣动生活

2012年12月,全新宝来即将趣动而至!焕发动感风尚的设计,为您演绎美学意趣;澎湃动力与前瞻科技,让您尽享酣畅淋漓的驾趣;全系高端安全配备,让您的温馨出行尽享乐趣,德系的卓越品质,为您全面营造质感生活与无忧乐趣!

现在,就开始预订趣动之约,准备迎接每时每刻的驾享乐趣吧!

全新宝来全面预售中,欢迎亲临一汽-大众济宁长济4S店赏车试驾,趣动无限率先体验!详情请登陆官方网站bora.faw-vw.com。



扫描登陆官网
开启趣动之约



Das Auto.

济宁市长济汽车贸易有限公司 销售热线: 0537-3716668 金融专线: 0537-3718506 地址: 济宁市高新区车管所东临327国道路南