

“夯实”之年

一汽-大众主动求“变”应对“新常态”

● 2015年全年,一汽-大众品牌2015年实现新车销售1121471辆,捷达、高尔夫、新速腾继续保持各细分市场第一的位置;

● 面对2015年的车市“新常态”,一汽-大众未雨绸缪,提前预判,将2015定义为“夯实”之年;为夯实体系、蓄力未来,一汽-大众2015年主动求“变”,在生产制造体系、营销体系以及社会责任等方面进行了全面优化和提升;

● 2016年一汽-大众将迎来“产品大年”,全新高尔夫·嘉旅、全新宝来、迈腾B8L等多款新车上市,全年市场表现值得期待。

先抑后扬

汽车行业进入“新常态”

2015年的中国车市,对于车企而言喜忧参半,绝大多数都未能完成年初制定的产销目标。1-11月,国内汽车产销2182.39万辆和2178.66万辆,同比增长1.80%和3.34%,相比去年增速明显放缓。

销量数据让业界更加清醒地认识到,中国车市已经正式挥别“高增长”时代,紧随中国经济步入“新常态”。2015年以来,中国汽车销量呈现出“先抑后扬”的态势,上半年销量稳中有降,进入7月、8月以后重回微增长态势,10月到年底则出现较大幅度增长。

车市“新常态”下,大多数车企的销量走势与整个市场基本趋于同步。值得注意的是,对于缺少现阶段市场中最为炙手可热



的SUV、MPV车型的一汽-大众而言,能取得这样的成绩更显不易。

数据显示,一汽-大众品牌2015年实现新车销售1121471辆,旗下各款产品表现出色:捷达销售271928辆、高尔夫销售192107辆、新速腾销售277685辆,继续保持各细分市场第一的位置;迈腾、宝来以及CC三款车型也表现稳定,分别销售152330辆、197371辆以及30050辆,均位列细分市场的前列。

未雨绸缪

“夯实”之年苦练“内功”

对于今年车市的整体走势,一汽-大众在2014年底就已经有预判。在冷静分析了企业内外部环境之后,一汽-大众颇为理性地将2015年企业发展的关键词定为“夯实”:一方面,考虑到宏观经济已经全面进入“新常态”,增速放缓已是大势所趋;另一方

面,2015和2016年将是一汽-大众推进“2020战略”的重要年头,对于即将到来的“产品大年”,需要对产能以及生产线进行梳理、改造和升级。

正如一汽-大众总经理张丕杰所说:“2015是一汽-大众的‘夯实’之年,要‘冷静沉淀,补齐短板’,将追求销量第一的发展模式调整为控制节奏,倡导健康、可持续发展的模式。”与快速增长相比,2015年一汽-大众更看重整体价值链,更看重与供应商、经销商的“共赢”,更看重打造一汽-大众的可持续发展的体系能力。

主动求“变”

营销、责任双管齐下

为了不断夯实体系,一汽-大众2015年主动求“变”,在生产制造体系、营销体系以及社会责任等方面进行了全面优化和提升。

在企业社会责任方面,2015年一汽-大众开展了“青少年足球训练营”、“中国新未来”、“儿童安全行动”等一系列社会公益活动,全面贯彻了“量质并重”的CSR理念,努力“创人、车、社会和谐”。

业界普遍感到,2015年一汽-大众更接地气,更加重视与消费者的沟通,并且改变了与消费者的沟通方式,这在一定程度上改善并提升了大众品牌形象。

全面发力

2016迎来“产品大年”

必须清醒的看到,受宏观经济“新常态”的影响,中国车市将继续维持微增长的态势。但正是2015年全面有效的“夯实”,为一汽-大众2016年的全面“发力”打下了坚实的基础。

在营销体系方面,一汽-大众今年也推出了一系列有力举措。7月份,针对旗下捷达、宝来两大系列,推出“质惠版”车型,全面提升配置,进一步强化产品竞争优势;9月份,又联合推出了“5林大惠,超值价到”限时特惠活动;与此同时,企业还大胆尝试电商等创新模式,积极改变销售策略,推出了更接地气、更深入人心的促销模式。

同时,一汽-大众还开展了一系列的赛事营销、娱乐营销和体育营销等创新营销活动,提升了品牌亲和力,促进了品牌年轻化和运动化,并通过CRC、CBA合作等多种形式拉近了与年轻消费群体之间的距离。

(翔宇)

一汽-大众
FAW-VOLKSWAGEN

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

明星车,迎新“惠”

0利率购车钜惠开门红 最高优惠达1.6万
35款明星车型共享国家购置税减半政策



一汽-大众
FAW-VOLKSWAGEN

中国男篮国家队官方合作伙伴

迎新2016,一汽-大众明星钜惠行动盛大开启

实力之星捷达,乐趣之星宝来,品质之星速腾,操控之星高尔夫,智慧之星迈腾,优雅之星CC,明星产品共享新年钜惠。

0利率购车,即日购车首付20%,可享12-36期0利率或低利率;

半价提车,首付50%,一年后结清50%尾款,全程零月供零利息;

信用卡购车,可享12期0利息0费率,或18-48期0利息低费率;

以上优惠仅限选其一,即日起至1月31日限时优惠,请即刻莅临一汽大众当地特许经销商!

车之道,为大众



Das Auto.

山东首佳 0531-86167777	德州汇众 0534-2360111	青岛瑞辰 0532-87168888	淄博骏泰 0533-76829999	安丘广利 0536-4829999	济宁众诚 0537-2881726	临沭东华 0539-2138908
山东银座 0531-96566	德州华运 0534-2660705	青岛同鑫 0532-66012999	淄博雅达长齐 0533-5338999	寿光富泓 0536-5782222	邹城交运恒丰 0537-5518099	兰陵大华 0539-5263518
山东润捷 0531-87299926	齐河华腾 0534-5801666	烟台东联 0535-6388199	淄博久期 0533-2710600	莱芜泰通 0634-5600777	菏泽交通 0530-5135889	费县大华 0539-5932986
山东金宝利 0531-67872777	夏津汇达 0534-3526789	烟台大成 0535-6021677	淄博众信 0533-3173000	肥城创伟 0538-3222999	菏泽金江 0530-7389999	郯城大华 0539-6126667
济南庞大一众 0531-87411555	乐陵鑫众 0534-8125777	海阳瑞富春 0535-3108688	淄博捷通 0533-7978999	泰安仁博 0538-8860888	郓城德众 0530-6850888	莒县众合 0633-3320000
章丘百盛 0531-83662777	青岛迪生源 0532-84876777	烟台瑞源 0535-7292588	昌邑广润达 0536-7736666	泰安中租 0538-8568666	临沂久华 0539-8562917	日照众达 0633-8356789
无棣腾翔 0543-6255111	青岛华世通 0532-68061888	莱州鸿富 0535-2296836-1	临朐广润顺达 0536-2191111	新泰创新 0538-7788006	临沂佳轮 0539-8213358	日照腾达众晟 0633-8077377
滨州腾翔 0543-3086111	青岛亨通 0532-89066688	龙口富龙 0535-8529558	潍坊广发 0536-8800372	茌平德众 0635-7107555	临沂东华 0539-7678910	枣庄永朋 0632-8631666
滨州宝捷 0543-3225293	青岛大栏 0532-85037111	招远天城 0535-8263999	潍坊鑫达 0536-8380600	聊城北斗 0635-5091111	临沂大华 0539-8465908	山东永正东联 0632-5806988
滨州泰通 0543-5054777	青岛大栏 0532-86821333	高密经贸 0631-5624888	高密经贸 0536-2869899	聊城交运 0635-5035555	平邑大华 0539-2652777	邹平金鼎 0543-4369388
东营华锐 0546-7766777	莱西瑞富春 0532-83468777	青山山大 0631-3599666	青州宝悦 0536-3596999	济宁世盛 0537-5158666	沂水大华 0539-2517217	(以上经销商排名不分先后)
广饶腾翔 0546-6070777	平度亨联 0532-88322666	荣成众达 0631-7512277	诸城永邦 0536-2162888	济宁长济 0537-3716666	沂南大华 0539-3602666	

CC 高尔夫 GTI MAGOTAN/迈腾 SAGITAR/速腾 GOLF/高尔夫 BORA/宝来 JETTA/捷达