

3月7日，广汽菲亚特第二款战略车型Ottimo致悦在上海举办声势浩大的上市发布会，不仅华谊明星前来助阵，“巨肺小天后”邓紫棋也现场飙歌。广汽菲亚特以及菲亚特中国的高层，悉数登上红毯，做足了明星的范儿。特别是主管销售的广汽菲亚特副总经理徐育林，穿着西装，打着领结，显得更加精干、活力十足。他向记者坦言，到广汽菲亚特后，他有好几个“第一次”。 现代快报记者 徐悦 倪泳



快报记者和徐育林在致悦发布会现场

4周年之际推出第二款战略车型，快报记者与广汽菲亚特高层面对面——

徐育林的“第一次”

第一次打领结

徐育林对记者说：“我是学法语的，打领结应该很平常，但我从来不打领结。为致悦上市我平生第一次打了领结，为的就是体现年轻、有活力，就像新推出的Ottimo致悦一样。致悦这款车来自于意大利都灵，上市发布会在大上海举行，而邓紫棋来自于香港，致悦广告片的导演来自于好莱坞，来自于世界各地的人，来自于海外的车，体现着不一样的品位。”

他说，在意大利语中，Ottimo意思是最棒的，这款车有三大卖点：全系标配最新的1.4T-Jet高效涡轮增压发动机和搭载7速DDCT双离合变速箱，并源自阿尔法·罗密欧Giulietta的CUSW平台。7速变速箱在国内是很少见的，意大利菲亚特将最好的技术带到了中国，而且从公布的价格来看，采用7速变速箱的价格在12万元以下，国内合资品牌中目前没有竞争对手。去年开始，掀背车这个细分市场有了很大的增长，徐育林相信这款具有意式经典美学基因的掀背车，一定会讨得更多喜欢旅游的年轻人喜欢。

第一次“吹牛”

去年上半年，广汽菲亚特每月销量只有3000台时，有位朋友问徐育林，你们今年销量最多能达到多少，徐育林当着众人的面大声回答，可以达到每月6000台，当时很多人不相信，都认为他是吹牛，结果到去年12月，单月销

量超过7500台，9-12月月均销量相对2013年前8个月大幅激增83.3%，增幅目标完成率高达119%。

徐育林之所以敢“吹牛”，他是有底气的。自去年9月份以来，广汽菲亚特通过更实际有效的区域营销支持、更贴近市场的促销活动和大量有效的地方车展支持，进一步增强了广汽菲亚特经销商的销售和盈利能力。据统计，2013年广汽菲亚特共参加超过120场地方车展，其中成都车展展会签单是前一年的7倍，而其他多个车展的目标完成率都超过150%，甚至有的达到200%。在展会订单逐步上升的同时，广汽菲亚特强化区域市场营销，并加强区域广告宣传及公关支持力度。

广汽菲亚特去年销量5万台，今年目标要翻倍，达到10万台，挑战12万台。徐育林说，致悦上市以后能够和非翔形成齐头并进的态势。另外，广菲的国产车和进口车将形成优势互补。除进口的七座菲跃SUV外，今年5月份，经典小车菲亚特500将投放中国市场。“品牌上升，渠道下沉”是广汽菲亚特下一阶段的中心任务，将通过进口车来让菲亚特的意大利风情落地，让大家了解意大利的汽车品牌。

第一次“冒险”

一般厂家会将三厢车价格定得高一点，两厢车价格定低一些。但广汽菲亚特的营销策略却很大胆出位，将两厢车的价格定的与三厢车一样。实际上广汽菲亚特两厢车在配置上比同款三厢车还要高，而且最高的价格也出现在两厢车中，因此同款车中，两厢车

比三厢车性价比更高，更有竞争力。徐育林说，采取这种业界从未有过、对他本人来说也是第一次的大胆做法，实际上也反映了他潜在的想法，就是希望将两厢车卖得更多，迅速提升广汽菲亚特的品牌形象。

他认为，现在年轻人购车最看重三点：第一，一定要动感、时尚；第二，动力与操控方面要好，开起来要有激情；第三，价格要便宜。因为品牌溢价能力比别人要弱一点，致悦要想战胜对手，除了要满足以上三点，还需要广汽菲亚特人付出更多的努力，用更多的时尚营销方式来推广，真正传达出一个百年品牌的魅力。广汽菲亚特将2014年定为“品牌年”，他们提出口号：“让所有人知道，让更多的人拥有。”

[链接] 广汽菲亚特南京长昊店开业

在广汽菲亚特成立4周年之际，广汽菲亚特品牌在南京的第二家特约销售服务店正式开业。3月8日，广汽菲亚特南京长昊店举行了盛大的开业典礼。

广汽菲亚特长昊店坐落于南京江北地区中心位置，占地超过13000平方米，是华东地区占地面积最大的广汽菲亚特特约店。作为广汽菲亚特的市场重点，南京承载着广汽菲亚特在江苏地区发展的标杆。而作为江苏地区的第16家特约店，同时也是广汽集团在江苏全资建立的首家广汽菲亚特特约店，南京长昊开业首年就迎来了广汽菲亚特产销突破100,000辆的重要机遇。

车市动态

平安好车完成12城市布点

近年来家用车市场日趋繁荣，并带动二手车市场蓬勃发展，平安集团旗下的平安好车经过将近2年的谋划布局，已于2013年8月底在苏州开出第一家旗舰店，并迅速完成线下扩张，业务延伸到全国12个重要城市。

未来平安好车除了打造值得信赖的二手车帮卖平台之外，其业务触角还将向二手车“买卖养用”四个环节继续延伸，平安二手

车质保体系也即将上线。平安好车董事长兼CEO杨铮曾表示，二手车领域未来一定是一个万亿级的市场，发展潜力非常巨大。平安也正是看中了二手车行业的红利及它所带来机会，下决心抓住契机，成立平安好车。目前，平安好车已在12个城市完成布点。预计今年年底，平安好车将完成26个主要城市的布点。

吴莫愁代言海马S5

3月12日海马汽车正式宣布，签约当红青春偶像吴莫愁为全新SUV车型——海马S5的代言人，这是吴莫愁在全球范围内首次代言汽车品牌。

签约仪式上，吴莫愁对海马S5如此评价：“海马S5是一款非常时尚的车，它由内而外透出的活力和质感，给我留下很深刻的印象，相信一定会得到年轻朋友们的喜爱。”

众所周知，80后、90后已经成为当下汽车消费的主力，他们不要完美，要出众；他们不做最好，要做唯一；他们抵御千篇一律，必

须标新立异。青春偶像吴莫愁，正是融合这些人群时代特质的代表人物，而海马汽车也将借助吴莫愁“个性与自信、新生代正能量”的形象来打动这群人。

据了解，本次合作是吴莫愁个人品牌与海马S5产品品牌的深度合作。吴莫愁将为海马S5演绎全新单曲，并推出最新MV，而海马汽车也将为吴莫愁的演艺事业发展提供鼎力支持。业内人士表示，本次品牌合作将迅速提升海马S5品牌号召力，也将使代言人吴莫愁受到更多年轻粉丝的追捧。

和悦A30上演“贴地飞行”

3月22日，江淮和悦飞行秀第四季走进项羽故里宿迁，携手江淮全新二代战车和悦A30上演精彩刺激的汽车特技表演，演绎楚汉豪情，再现“乌骓马”风采。

和悦飞行秀盛装来袭，最大的看点就是和悦A30与“中国第一单边特技女车手”之称的华婷婷一同组成“香车美女”阵营，上演一场炫目刺激的“飞车秀”表演。“蛇形对开”、“漂泊移位”、“360度腾移”、“单侧双轮行驶”等高难度特技，每一次稳定的过弯、精确的人位、流畅的漂移无不展示和悦A30卓

越的动力操控、底盘调校、车身稳定等性能。

本次飞行秀的“主角”，和悦A30也在活动现场迎来现场观众和客户的青睐。精彩的陆上飞行秀表演并配合相关的促销政策，使和悦A30销量再创历史新高，活动当天销量达165台。

作为江淮二代乘用车首款轿车产品，和悦A30可谓“潮范儿”十足。“黄金分割”比例和绝佳的车型面贴合，饱满的线条和镀铬饰条、喷漆装饰物点缀，整车看起来更有时尚科技感。

6万元自主中级车 销量冠军

海马M3 青春购车季



海马M3

冠军品质 当红不让

至美人车生活与您一路相随

庆海马M3荣登自主中级车销量冠军 青春购车季火热进行中.....



Hama 海马汽车

海马汽车

南京雨田	025-52483399	宿迁雨田	0527-84500005	无锡东方行达	0510-82109555
南京龙汇	025-86436688	泰州文海海达	0523-86898686	南通文海安达	0513-85282788
常州恒通	0510-89236888	徐州人行	0516-88688399	苏州海豹	0512-86009388
日照海不澜	0511-88628111	盐城海豹	0515-89860686	昆山海亨	0512-57061118
淮安宝泰	0517-80505888	扬州恒通	0514-87565100	苏州科海海龙	0512-53285588
淮安雨田行达	0517-83797177	大众丰达	0512-53285588	江阴华豐	0510-81008606