



汽车营销哪家强?这几家车企玩得溜

K歌大赛、体验营、驾驶学院、秀情怀……作为工业中的皇冠,近年来汽车制造业间竞争日趋激烈,除了要做好技术,还要兼顾品牌和销量,由此汽车厂商的营销压力与日俱增。不过,压力就是动力,贴身肉搏式的市场竞争反倒催生了不少优秀的营销案例,纵观这些案例,均基于将消费者看作生活者的转变。

现代快报/ZAKER南京记者 张雷

从汽车制造商到服务提供商

经过一百多年的发展,汽车已经不再是简单的交通工具。随着消费者需求日益多元化,厂商开始向服务提供商转变,融入到消费者的生活中。

其中,最有话题的是汽车娱乐生活服务。日前,广汽三菱将欧蓝德荣耀版的上市活动与全民K歌大赛选秀活动嫁接在了一起,大赛现场,欧蓝德荣耀版以16.98万的价格正式上市。据悉,欧蓝德荣耀版“价格、配置”两手抓,在2.0L风尚版的基础上,升级多达16项主流配置以及14处内饰改善。另外,荣耀版还享有5年10万公里整车质保福利,以及7.4L/100km的油耗,切实帮助每位消费者实现购车、养车0压力。

外观、内饰和价格等方面获得业内外连连称赞的东风标致5008,也在营销层面玩出了新花样。日前,东风标致从视消费者为“生活者”的角度入手,倡导“享·去远方,新生活”的生活理念,在

全国10城同步举行了5008上市发布会。据介绍,5008起售价187700元,该车自精英版就配备了12.3英寸彩色全液晶仪表盘、8英寸触控屏、电动可开启全景天窗等。值得一提的是,8月31日前购买5008即享10000元购置税补贴,享受最高达3年的0息金融贷款。

从定义身份到关注个人提升

在汽车消费初级阶段,作为大宗商品的汽车象征着身份和地位,那时的厂商并不关注人的价值提升,为了迎合市场,加长、豪华之风甚重。但现在,随着消费群体的年轻化、互联化,厂商的服务理念也随之升级。

赛车手——这个一听就让人热血沸腾的名词,一个存在于大多数人热血青春中的梦想,似乎令人难以企及。然而,就在上个周末,“2017梅赛德斯-AMG非凡驾驭挑战赛”让不少普通人迈出了实现赛车手梦想的第一步。在现场,记者看到AMG爱好者们在AMG的赛车模拟训练项目上得

到了专业的赛车知识指导和体验。后来,通过试驾A 45、CLA 45、GLA 45体验蛇形绕桩、S弯道等项目,大家体验了AMG的极速之感。据了解,在此次活动中获得优胜的消费者,除了可以现场体验漂移以外,更是享受到了以8折购买AMG驾驶学院课程的优惠,还有机会在国内的赛道上尽情驰骋。

为了让大家更加了解混合动力车型——卡罗拉双擎,一汽丰田专门举办了一场卡罗拉双擎“有点儿意思”技术体验营。据了解,卡罗拉双擎定位于中级车市场,价格却是A级车的价格区间,从上市截至4月底,销量已超6万台。热销的背后,是技术过硬和更优的性能,据介绍,卡罗拉双擎将内燃机与电动机通过混合动力系统进行了有效连接,油电并存实现了1+1>2的动力效果。特别要指出的是,卡罗拉双擎不需要外接充电,蓄电池部分所消耗电力一方面来自于发动机,一方面来自于内部能量的回收再利用,其百公里油耗为4.2L。

欧蓝德是“赵子龙” 柯迪亚克是“马超”?

目前,市场上有两款受关注度很高的中型SUV——广汽三菱欧蓝德和上汽斯柯达柯迪亚克,在售价上二者近乎贴身肉搏,产品亮点方面也各有千秋,若要比个高低,孰优孰劣其实并不好说。

在记者提出“若用一位三国武将来比喻,欧蓝德最像哪一位”的问题时,广汽三菱副总经理杜志坚先是哈哈大笑,然后若有所思地说,“遍观三国诸英雄,欧蓝德其实最像‘赵子龙’,”他解释说,常山赵子龙是三国时期的名将,位列蜀国五虎上将,不仅英姿帅气,而且武功了得,可以说智勇双全,“作为专业SUV世家成员的欧蓝德也是如此,不仅颜值高,动力充沛,配置也相当丰富,还安全可靠。”事实上,在试驾欧蓝德2.0L荣耀版之后,记者也对这款车产生了不小的好感,尤其是在弯道山路的挑战中,减震效果很好,悬挂有韧性,驾乘舒适,“赵子龙”的底盘技术名不虚传。此外,“赵子龙”精于为主分忧,欧蓝德2.0L荣耀版起售价16.98万元,并享有5年10万公里的整车质保福利。数据显示,自2016年上市以来,欧蓝德累计已经取得了超过

4万台的总销量,月均销量稳超5000台,今年三月份更是达到了7769台的销量,4月也售出了6687台,可谓战功卓著。

如果非要形容柯迪亚克像三国哪位英雄,个人认为是马超。马超本就是西凉统军,连曹操都惧他三分,手下败将如张颌、于禁、曹洪等都是叫得上名的名将,归蜀后位列五虎上将。

而斯柯达是有着百年历史的欧洲汽车品牌,柯迪亚克则大气硬朗,很有线条感,空间表现出色。前一段时间,记者一位身高超1.9米的同事还曾询问柯迪亚克,且购车意向很明显。动力方面,柯迪亚克有两款发动机可供选择,分别为1.8T和2.0T第三代EA888发动机,尤其2.0T发动机最大功率162kW/4500-6200rpm,最大扭矩350Nm/1500-4400rpm,可谓是功夫了得。甫一上市柯迪亚克就以18.98万元的起售价很快成为中型SUV中的当红“炸子鸡”,上市一个多月,订单已超7000多辆,让汉兰达、锐界、途观L等畅销中大型SUV如芒刺在背。

现代快报/ZAKER南京记者 张雷

不服来战! 比亚迪宋DM告诉你什么叫强大

武术界的朋友都知道擂台,通俗来讲,擂台是为比武而专设的台子。顾名思义,打擂台就是参加摆擂台者的比武,也常用来比喻相互竞赛。事实上,不止是武术界,摆擂台、打擂台在汽车界也是常有的事,6月11日,比亚迪新能源车型超强战队来到了南京,搭起了擂台,摆出一副挑战汽车界众位好汉的样子,为大家上演了一场速度与激情的视觉盛宴。

通讯员 徐曼



技压群雄,唯“快”不破

众所周知,汽车界“跑得快”的武林高手不是世界级超级跑车,就是顶级豪华品牌SUV,这几乎是长期以来不破的定律。按照江湖规矩,摆擂者得先露几手,以展现自己的实力。比亚迪也不例外,擂台摆开伊始,宋DM就挑战了百万级的豪车,上演了一场绿色激情与极速表演,吸引了近千名比亚迪粉丝,现场人气爆棚。

公开数据显示,宋DM作为一款新能源车却将百公里加速跑到了4.9秒。在现实的擂台赛中,宋DM甚至跑赢了搭载4.8T V8双涡轮增压发动机、最大功率382kW、售价超过220万的某豪车。

除了追求“速度与激情”,宋DM还向在场的人们展示了它全时电四驱的实力,成为本场擂台赛的重大看点。据观察,此次赛事模拟驼峰路、炮弹坑、台阶路、单轮脱困和30%交替滑轮换坡5种艰险路况,将充分考验参赛车型四驱系统的响应实力。宋DM搭载全时电四驱,动力绕过分动箱和传动轴扭矩直接到达四轮,响应时间仅为20毫秒,其优越性在现场用真实战绩得以验证,引人折服。

底气十足,比亚迪亮剑F1虚拟挑战赛

值得一提的是,在比亚迪王朝系列新能源擂台赛活动中,比亚迪还将F1驾驶激情带入赛道,特别安排2台F1模拟舱给现场的嘉宾体验,F1赛道极致驾驭的震撼体验让在场嘉宾过足了瘾。

每一个爱车、懂车的人都知道,F1模拟舱是全球11支职业F1车队日常训练的“秘密武器”。据了解,F1世界冠军舒马赫、阿隆索、汉密尔顿、维特尔等日常都运用F1模拟舱来熟悉赛道、锻炼体能和意志,提高驾驶技术和创造极限。这个每台造价500万元的F1虚拟舱,特点是真实、刺激,但却是零风险,真实感高达98%,堪称安全、拟真的F1模拟器。

从数据上看,宋DM的前辈车型秦刚推出时,由于加速数据和性能就非常亮眼,曾一度在网友中间产生了“纽北跑不过秦”的话题讨论。而宋DM是比亚迪“542”战略的第二款车型,可以说是站在秦、唐等前辈车型的“肩膀”上,技术自然更为成熟。当然,也有业内人士说,拿起起步阶段本身就提速快的新能源车与燃油车竞赛似乎不大公平,但殊不知,即便被称为汽车界“苹果”的品牌SUV车型百公里加速也要5秒,而这个数据比起宋DM仍要慢上0.1秒。分析认为,这都是宋DM的底气所在。



6·18“苏锡常”天猫购车狂欢节开抢啦!

出色的性能只是一款车成为好车的一个因素,除了“快”,其实宋DM在安全性上也相当出众。在C-NCAP碰撞测试中,比亚迪安全先驱元拿到了五星的好成绩,总分数56分;侧面碰撞中,元更是获得满分18分。在比亚迪元身后,则是一个全五星的安全SUV家族,比亚迪宋就出生于“全擎全动力”成熟平台,同平台锻造的宋DM自然出彩。凭借于此,宋DM得到了越来越多消费者的喜爱,在6月11日的南京站擂台赛当天,比亚迪宋DM即斩获订单416台。同时,2017比亚迪“五星自动SUV天猫购车狂欢节”已经上线,线下

团购会将于本月18日在苏州、无锡、常州三地同时开幕。据悉,本次活动比亚迪全系车型均参与,线上报名人数持续火爆。

本届购车节是比亚迪同天猫平台共同打造的万人团购巨惠活动,在本届五星自动SUV天猫购车狂欢节中,“惠民”是主办方所强调的核心内容,所有车型价格一放到底。除了价格优惠外,比亚迪还为广大消费者带来了意想不到的实惠。比如,10000元电费、10000元贴息、iPhone 7、名牌家电、平衡车、名牌登机箱、汽车精品、油卡……“苏锡常”的迪粉们,还等什么。