



第一对话

凯迪拉克 为年轻而变

——本报专访上海通用凯迪拉克事业部品牌总监刘震



今年上半年,受政策利好刺激,国内车市出人意料表现火爆。上周,上海通用凯迪拉克市场营销部品牌总监刘震随“凯迪拉克Vday极致动力尊驾营”来到郑州并接受本报专访,刘震向记者解读了凯迪拉克的市场表现、品牌之变和个性之道。

晚报记者 舒晗

记者:截止到5月份,国内车市连续5个月销量位列全球第一,凯迪拉克在上半年的表现如何?

刘震:整体情况是中国市场在增长,而昔日的老大美国市场则在下滑。1~5月份,在燃油税改革等政策对大排量车造成一定影响的情况下,凯迪拉克销量与去年持平,情况还是比较乐观的。

记者:凯迪拉克进入中国已经5年了,与正式进入中国前相比,凯迪拉克在消费者心目中的形象有了哪些改变?

刘震:2004年6月在凯迪拉克真正意义上

进入中国市场时,正值产品复兴时期,对中国消费者来说,百年品牌凯迪拉克既年轻又年轻,CTS、SLS、SRX引入中国,大多数消费者更多的是好奇和新鲜,凯迪拉克品牌还是传统意义上地位的象征,并不被多数人接受。而现在,人们对凯迪拉克的认知已经发生了很大的改变。凯迪拉克车型更年轻、更运动、更时尚,凯迪拉克用户也趋于年轻化,在用户年龄结构中,30~33岁成为中心,并且有更多的女性客户开始关注和购买凯迪拉克。同时,凯迪拉克销售网络和服务体系日渐完善,给了消费者更大的信心。

记者:因为凯迪拉克的个性决定了它的客户是金字塔顶端的部分群体,但也限制了凯迪拉克的销售数量,您觉得这是凯迪拉克发展之路上一个很大的矛盾吗?

刘震:真正的豪华品牌必须要有个性。中国的发展速度很快,思维的变化、个性的追求成为鲜明的时代特征,那些思维最活跃、最容

易接受新事物的群体要求具有个性的展示,个性的产品对他们来说是必须的,而这种个性终归会被释放。凯迪拉克与其他豪华品牌相比,更代表一种精神和文化,能够满足强烈的自我诉求“我就要证明我是自信的”,这也是凯迪拉克品牌个性所赋予的。

记者:“V-DAY赛道征服日”充分体现了凯迪拉克品牌始终追求的“瞩目风范、震撼表现”,在上海、珠海、北京的现场,每个观众都感到热血沸腾,那么您认为V-DAY活动对凯迪拉克的最大收获是什么?

刘震:可以说活动取得了空前的成功,受追捧程度连我们都始料未及,所到之处都感受到了凯迪拉克品牌的巨大号召力,特别是凯迪拉克一一征服了上海入夏以来的首次高温、珠海罕见的特大暴雨、北京较差的赛道条件,淋漓尽致展现了科技与魅力,观众也对凯迪拉克的动力性、操控性得到了更深入更震撼的了解。

“凯迪拉克Vday极致动力尊驾营”郑州延续激情

的五感联动,凯迪拉克极致动力魅力彰显无遗。凯迪拉克Vday极致动力尊驾营首次采用专业教练一对一的指导方式,分解各种驾驶动作,帮助试驾者深刻体验产品性能。曾在“凯迪拉克Vday赛道征服日”中风头十足的凯迪拉克CTS和SLS赛威,再次原车上阵接受消费者的

“检阅”。活动邀请到了国内顶尖车技高手,到场的车迷们真实体验到包括SLS赛威、CTS等全系凯迪拉克车型,而只有在电影表演特技中的“漂移入库”,“紧急变线”等动作经特技教练一对一指导,到场的车迷们几乎无一例外地都亲身一试。

富达诚发出“夏夜召集令”

炎炎夏日,酷暑难耐,广汽丰田富达航海路店的车主从此多了一项夏日消遣活动。据广汽丰田富达航海路店负责人讲,自即日起到7月末,富达诚诚将于11日、18日、25日和31日晚上在店内举办冰爽赏车夜活动。届时店内高级技师会为广大车主讲解夏季行车安全知识讲座,幸运大抽奖及趣味游戏比赛,活动多多、礼品多多,更有时令水果、啤酒和烧烤供车主免费享用。凡在此期间购车者还可参加店内组织的月底抽大奖活动。除此外,凡到店赏车客户即有礼品相送,试乘试驾也可获得礼品。即日起,接受富达诚诚新老车主报名预订。

卢望春

福美来“金牌车主”大奖揭晓

6月27日,海马汽车福美来“金牌车主”郑州海马汽车销售服务有限公司河南地区颁奖仪式,在郑州海马汽车销售服务有限公司4S店隆重举行。车主曹利惠荣获福美来“金牌车主”称号,现场接受4S店颁发的“9999纯金,福美来纪念金牌”大奖。据4S店经理介绍,为庆祝福美来第50万辆下线,海马汽车于3月5日启动“寻找福美来金牌车主”活动。历时两个月之久,得到了当地福美来车主的大力支持和参与。车主们纷纷上传福美来省油秘诀、购车历程、使用心得、生活记录等文章作品,分享福美来生活中的点点滴滴。最终,车主曹利惠的作品脱颖而出,荣获福美来“金牌车主”大奖。

陈娟

微客两极分化 形成“城”“乡”对决

观察人士指出,微客爆发性增长的同时,两级分化趋势正在显现。一般认为,五菱、长安、昌河是农村型微客代表型企业,而福田、郑州日产、比亚迪等新生力量属于城市型微客代表型企业。城市型微客价钱在6万~10万元,采用诸多轿车技术,与传统微客形成很大差异,主体市场在城市,其代表车型是福田迷迪、郑州日产的帅客及比亚迪V70。实际上,“农村型”微客与“城市型”微客的差别,不仅仅体现在价钱上。前者多采用货车底盘,发动机置于驾驶席下,安全性与舒适性都稍逊一筹,外观造型也比较保守,一直没有大的突破。“城市型”微客在轿车化平台上开发,生产,发动机前置前驱,舒适性和安全性大改善,造型也比较美观时尚。

卢望春

第一资讯

长安马自达二手车置换有好礼

激情夏日长安马自达推出“以旧换新”有好礼活动,即日起到长安马自达河南涌盛4S店(中原西路)河南涌威4S店(花园北路)进行二手车置换,就有机会获赠精美礼品+千元装饰

大礼。无论您是什么品牌车型置换长安马自达旗下车型(mazda3、mazda2、mazda2 劲翔),使您的旧车“焕然一新”,同时享受旧车增值、新车购车优惠套餐免费体验专业的检测评估,方

便快捷流程服务。河南涌盛4S店目前开展的二手车置换业务,引进成熟市场的销售模式,以透明化标准化的服务为顾客提供更加安心周到的服务。

捷仁

价格最优 · 品种最全 · 维修网点最广

跃高一级

自由商务新境界

09款 东方之子 Cross & 2.0AT 全新上市

• 中植奇瑞09款东方之子CROSS&2.0L自动挡跃级上市,商务品鉴show活动进行中……

• 更多详情请致电VIP专线: 13283851222(赵经理) 13014615609(王经理)

东方之子 Cross

7座商务MPV

www.chery.cn 客服热线: 400-883-8888

奇瑞汽车

当今时代,在人类活动的每一个领域,改变以及超越的欲望一样,历来就是充满挑战和激烈满足的快感。无论是一个人还是一种产品,当它超越时,一切都充满了新鲜。新鲜带来是无限的激情,而超越缔造的则是跃高一级的成就与荣耀。

09款东方之子Cross&2.0AT全新上市,传承精湛工艺水准,品质跃高一级;创新MPV的三排七座,空间跃高一级,全面提升商务驾乘空间价值;缔造商务MPV新标准,价值跃高一级,带您自由商务新境界。

中植奇瑞

销售热线: 0371-6727 5555 6725 9996 6752 0333 售后服务网点: 中原路 6764 7777、北环路 6725 9995、汽车城 6759 7599

直营店: 南阳众达 0377-6356 8888、周口豫东 0394-8591 606、信阳东方 0376-3801 806、开封万宝 0378-3887 888、驻马店乐华 0396-2120 633

中植奇瑞

中植奇瑞

所有品牌二手车免费评估,置换中植奇瑞系列新车实惠多!

大客户专线: 13938587700(于经理) 二手车置换专线: 15138958080(孙先生)

中植奇瑞

中植奇瑞 奇瑞汽车精钻销售服务商 全国十佳自主品牌经销商

中植奇瑞 旗下品牌

