

TOP汽车 | 关注

近日,中国车市11月销量数据出炉,SUV市场依然以保持爆发的总量成为最吸引眼球的市场。而更加引人注目的是,本月SUV三甲名单出现了一个新面孔——江淮瑞风S3。这款上市仅三个月的小型SUV在11月凭15004台的实销成绩成功登顶小型SUV市场销冠。对于瑞风S3这一成绩,不少业内人士表示始料未及。但细究瑞风S3的成功之路,我们不难发现这正是江淮精品战略的又一次成功。 郑州晚报记者 谢宽

瑞风S3 成小型SUV新科冠军 江淮精品战略全面发力



1.5万用户为瑞风S3“加冕”

自8月底上市以来,瑞风S3销量节节攀升,首月就出人意料地收获了逾1.4万台的终端客户订单,轻松取得进入车市月销量“万台俱乐部”的资格;上市2个月全国订单量已达到3.2万台,单月实销9900台,全国各地都出现供不应求的现象;随着产能的逐步释放,11月瑞风S3再创新高,以15004台的冠军销量成功夺取小型SUV市场的主导权。

在瑞风S3上市前,小型SUV市场上的车型更多的是以相对低廉的价格在SUV市场边缘求得生存。但随着年轻消费群崛起,以80后乃至85后消费者为主力的年轻消费群,已公认是下一阶段车市的主导者。

对于这些热爱生活、喜欢挑战的年轻人来说,一款价格低廉却达不到“精品”标准的小型SUV绝非他们的“真

爱”,这也为瑞风S3赢得市场和民心带来了机会。因此,以瑞风S3为代表的精品小型SUV成功上位,赢得更多青睐。

除了在研发之初注重消费者反馈进行实时的产品改进之外,在上市之后瑞风S3依然以用户需求至上,针对市场上对天窗版的强烈呼声,紧急推出天窗版车型截止到目前天窗版车型已经到店销售交付,为瑞风S3的热销再加“一把火”。

“三驾马车”并进,江淮精品化战略全面发力

瑞风S3的成功,再度体现了江淮以二代平台产品为代表的“精品战略”全面发力。在“敬客经营 服务销车”理念的指导下,江淮以全新的客户思维打造“精品”车型,每一款新车都力求定位精准,瞄准细分市场主流消费人群的真实需求提供与众不同的产品价值。瑞风S3的成功,为这一思路提供了强有力的证明。

在轿车板块,另一款二代平台精品车型和悦A30同样表现出色,并在2014年CRC拉力赛场上夺得六连胜大满贯。而在江淮传统的MPV强势市场,即将上市的小型MPV瑞风M3备受消费者期待。瑞风S3、和悦A30、瑞风M3这三款诞生于小型车平台的“精品”车型,组成了江淮步入2.0时代的“三驾马车”,将全面驱动江淮在SUV、轿车、MPV三

细分市场取得更广阔的前景。

据悉,瑞风S3上市3月余,平均每月净增订单量超过1.5万,产能的持续爬坡也为后续的市场竞争提供了强有力的后盾。随着瑞风S3持续热销,以及瑞风M3推向市场的日程逐步靠近,瑞风S3、和悦A30与瑞风M3组成的“精品团”战略将全面发力,助力江淮挺进自主品牌主流阵营。

2014年11月小型SUV销量排行榜

序号	车型	销量
1	瑞风S3	15004
2	哈弗H2	12007
3	瑞虎3	11048
4	缤智	9697
5	CS35	8863
6	翼搏	8100
7	标致2008	7321
8	现代ix25	6631
9	哈弗H1	6066
10	昂科拉	5591

数据来源:

全国乘用车市场信息联席会11月报表

一周车讯

郑州大展红旗品牌精英试驾体验日落幕

12月13日,以“理想创造未来 红旗品牌精英试驾会体验日”为主题的品牌体验活动在CBD如意湖畔万豪酒店圆满完成。此次活动让“红旗粉”亲身体验到了国车的超凡驾控性能,领略红旗品牌的文化魅力,不少“红旗粉”在此次活动中实现了自己的座驾梦想。此次活动,不仅提升了中原地区“红粉”零距离接触红旗H7的完美感受,还通过会展中心文

化广场深度试驾,红旗H7的空间、动力、制动等关键点有了更加深入的了解。一直以来,红旗都坚信“只要理想的旗帜始终飘扬,就能忠于理想的方向勇往前行”,红旗的发展凝聚了中国人自强不息、振兴自主汽车的民族理想。红旗H7,作为我国自主高档轿车典范,在不断提升产品品质的同时,红旗售后服务品质也在不断提升。 谢宽

奇瑞艾瑞泽3上市

12月13日,奇瑞品牌艾瑞泽系列全新车型艾瑞泽3在洛阳举行上市。此次上市的艾瑞泽3共分为:搭载MT变速器的够惠版、够真版、够型版、够炫版,以及搭载AT变速器的够型版、够炫版在内的6款车型,售价5.39万~7.59万元。艾瑞泽3定位将主要面向泛85~90后消费群体。外观上,艾瑞泽3承袭着艾瑞泽系列的H.D.S水流动感车身造

型设计,以“水”为灵感的设计语言。它搭载奇瑞汽车自主研发、并荣膺“中国十佳发动机”美誉的1.5L ACTECO发动机,拥有80kW的最高功率和140N·m的最大扭矩。艾瑞泽3搭载了Cloudrive V1.0 Lite版智云娱乐行车系统,通过云端管家服务,只需通过操作简单的手APP,即可随时远程诊断爱车信息和了解爱车状况,在故障出现之前及时预警。 谢宽

翼族派对郑州之夜举行

12月13日,已经入冬的商都郑州迎来了一场个性神秘、霓虹荧光、劲爆歌舞、酷炫改装的城市车友集结盛典——三菱翼神巡回车友会。狂欢派对现场更是精彩、劲爆不断,奉上“个性、运动、荣耀、激情”四大演艺,一路引领全场最High气氛!极具个性化的激光舞开场点燃了现场的热情,即吸引台下众嘉宾、媒体、翼族们的眼球,激光闪烁,酷炫出众,一如三菱

翼神动静间所散发出的个性与独立;台上歌舞魅力四射,翼神宝贝热辣登场,台下翼族尽情互动,最美翼神宝贝的现场评选,更是掀起了全场的最高潮,犹如翼神“运动”气质,让人血脉喷张。之外,更增设超级购车优惠及iphone6、三星 Gear Fit时尚智能腕表等酷炫礼品,最高单台优惠4.1万元,以回馈钟爱并支持三菱翼神的翼族。 谢宽

河南中德宝总裁签售会启动

河南中德宝冲刺2014·总裁签售会活动即日启动,全系车型200百台车,5000000元巨额让利,总裁亲自签售、到场即送万元豪礼。计划购买宝马客户的“年度盛宴”,BMW老店十年沉淀的“豪门风范”,尽在12月20日河南中德宝冲刺2014·总裁签售会活动现场。据介绍,即日起至12月20日,至

河南中德宝试驾任一款BMW车型,即可悦享12月20日总裁签售会500元购车基金。现场订车客户意向金冲抵车款,1000抵2000。之外,活动当天订车客户,均可参与循环抽奖活动。先订车者可赢取多轮抽奖机会,现场BMW高尔夫球杆、BMW原厂光学量子膜、iPhone 6等惊喜大奖。 谢宽



心宽 天地宽

这是一个全新的时代,宏大的格局正在形成,我们突破传统的思维定式,以前瞻视野远见未来

风行CM7 应运需求,只为求真务实、大步创新、勇于担当者

以人的需求为原点,创新公务车走向,以轩昂气度、宽宏空间,打造公务车新标准

只为你积蓄能量、放宽心境,从容开拓天地。步伐稳健,笃定前行,坚定中国梦想,行大道利天下!

风行CM7 首席公务舱 耀世登场



河南裕华江南汽车销售服务有限公司

郑州市花园北路开元路河南省汽贸中心旗舰店 0371-60917606/66537333

河南海川东风风行4S店

中州大道三全路(向北500米路西)桑园汽车城C区12号 0371-65699188/55003999

河南伟业汽车销售服务有限公司

郑州市西三环与化工路向北500米路西(汽车公园内) VIP专线: 13783577867