

# 上市40天销量直逼1.8万台 新世代天籁霸气初显

17,870台,这是新世代天籁仅上市40天交出的销量成绩单。

作为东风日产“新十年”的开篇力作,集日产先进之大成、由天籁全球团队倾力打造的新世代天籁,正以一股势不可挡的热销劲头全面彰显“新世代豪华座驾”的魅力,以强劲表现引领中高级车市的向上发展。

“新世代天籁上市首月即热销,再次有力证明了其出众的产品力、震撼的价格力和创新的服务力,真正满足了当下主流消费者的真实需求。更让我们值得自豪的是,新世代天籁2.5L排量车型的销量占比更是过半。好的开始是成功的一半,我们相信,新世代天籁的‘开门红’,会让我们有更多动力将其打造成中高级车市场的新领袖。”东风日产副总经理任勇再放豪言。



## 日均500张订单 业绩“含金量”凸显王者气势

用“人气爆棚”来形容东风日产新世代天籁的热销情况一点都不夸张。数据显示,截至4月30日,上市仅40天的新世代天籁销量就已逼近1.8万台;同时,其全国订单正以每日500张的势头飞速增长。这款打响2013年中高级车市场第一炮的新车,市场表现超乎想象。

众所周知,上一代天籁在中国市场的表现较为“慢热”,经过一段时间的口碑积淀,才逐渐产生爆发性的力量。但新世代天籁上市后,则一举打破“慢热”传统,上市即热销,迅速从中高级车市场的激烈竞争中脱颖而出。

从车主调研反馈中发现,新世代天籁的购买者以35岁以下的75后甚至80后居多,其中既有被新世代天籁出众的操控性吸引而购买的消费者,也有受家人或朋友的影响而做出的购买决策。年仅26岁的张先生,是山西太原的第一位新世代天籁车主,他之所以选择新世代天籁,便是因为家庭第一台车——颐达带给他的稳定、可靠印象。

除了消费阶层的日益年轻化,新世代天籁配备NAVI导航系统车型的销售占比以及2.5L排量车型占比,均达到甚至超过行业平均水平;配备NA-VI导航系统的车型,订单比重占据总订单数的近30%,远远超过上一代天籁的表现;在最能彰显中高级车市销售数据“含金量”的2.5L排量车型层面,新世代天籁2.5L排量车型的销售占比更是超过其总销量的一半。

在当前众多汽车厂商选择以低排量和低配车型为主力,以“价格跳水”等方式来抢占市场份额的大背景下,新世代天籁则真正以消费者真实需求为出发点,凭借强劲的产品实力为消费者做出“定价一步到位”的保值承诺,从而打消了消费者对于新世代天籁短期内降价的担忧,确保其在上市40天之际交出一份“含金量”十足的成绩单。对新世代天籁而言,近1.8万台的销售业绩,不仅让其捍卫了中高级车市场的价值和尊严,更凸显了其王者气势,赢得了市场和消费者的青睐。

## 三力合一 助推新世代天籁迅速腾飞

随着社会经济的发展、消费水平的提高和消费理念的升级,中高级车消费者的选择日趋理性;对他们而言,一款车只有具备真正的实力,才能够刺激他们购买。在此背景下,面对新帕萨特、新迈腾、新凯美瑞等群雄争霸的格局,新世代天籁上市40天直逼1.8万台的成绩,充分说明其产品硬实力已逐渐被消费者认可。

作为东风日产的旗舰车型,天籁的舒适有口皆碑,“舒适之王”当是最佳佐证。全新换代的新世代天籁,在对其舒适性进行升级基础上,大幅提升其操控性能:梯形控制臂独立后悬挂、同级首创四轮精准循迹系统,使得新世代天籁的操控性能远远超出消费者想象。

新世代天籁操控性能被广大消费者认可的标志之一,就是其代表时尚、运动的黑内饰车型迅速“卖断货”。甚

至有消费者将新世代天籁的操控性能形容为“豹式驾控”:驾驶新世代天籁时,能够感受到其有如猎豹捕猎时的速度和精准。

对此,东风日产市场销售总部副部长杨嵩表示:“与其他车型相比,新世代天籁的操控会给大家不一样的体验,更人性化、更考虑消费者感受的操控性能,将会成就新世代天籁‘日系操控王’的口碑。”

出众的产品力是新世代天籁上市即热销的基础,行业首创的“天籁行动”和“天籁直通车”的推出,则成为新世代天籁销量火爆的“助推剂”。

伴随新世代天籁上市推出的“天籁行动”,不仅行业首创,更以创新的模式和十足的诚意,为消费者带来高达3.7万元的综合价值,可谓是当前中高级车市最具价值力的车型之一。与此同时,为了让更多消费者体验到新

世代天籁的突出产品力,东风日产还创新推出“天籁直通车”金融政策。消费者购买新世代天籁时,首款仅需支付车价的20%,剩余费用可以与保养、保险费用一起打包,分期付款。

除了强劲的产品、至诚的服务,价格也成为左右消费者购买新世代天籁的重要因素。新世代天籁17.78~24.48万元的正式售价已足够具有竞争力,再加上东风日产做出的“保值承诺”,从而大大刺激了消费者下订、购买新世代天籁。

“只有真正付出,才能感动消费者。东风日产始终秉承‘客户至上’理念,希望把最有魅力的产品、最真诚的服务、最具吸引力的价格打包,将价值一次性回馈给消费者。我们真心希望,通过新世代天籁这款车型,消费者能够感受到东风日产对他们的诚意。”杨嵩说道。

