

瑞风S3 切入年轻新蓝海 江淮式互联网思维撼动车市格局

近两年注定将是小型SUV一个值得大书特书的年代,面对这样一个迅速成长,但又亟待开拓的市场,群雄逐鹿已成定局。时下合资品牌正磨刀霍霍,自主品牌也并非毫无建树,近期上市的江淮旗下首款小型SUV——瑞风S3,正是抢先进入这片蓝海市场的自主“实力派”代表,并取得了首月订单突破1.4万台的好成绩。伴随着瑞风S3的上市,走过五十载岁月的江淮汽车焕发出年轻、自信的焕新面貌,这种年轻化的“转身”让人颇为惊讶和惊喜。



站对“风口” 瑞风S3一鸣惊人

根据研究机构预测,小型SUV在未来三年将保持旺盛需求,年均增长率预计将达到30%。市场蛋糕足够大,无疑为瑞风S3的旺销打下了一个牢固的基础。自8月底上市

以来,瑞风S3在网络及终端市场同时引爆了众多年轻人的关注热潮,上市40天左右,订单已超过了2.2万台,并且在百度等平台上的关注度也持续走高,更屡次登上主流媒体细分市场口碑榜第一位,这样的表现在近年的自主车型中实属罕见。

正如业内人士所评论的,瑞风S3的上市可谓遇上了最好的时机,江淮准确地切入了两个“蓝海”市场,首先是异军突起的小型SUV市场,但更重要的是迅速崛起的80后、90后年轻人消费市场。

对于80/90后年轻人来说,汽车不仅仅是代步工具,更是一种生活方式,而SUV显然更符合他们对个性化、自由、洒脱生活的渴望。这些年轻消费者的购买能力与购买欲望都远高于他们的父辈,而他们对品牌的忠诚度,并没有像父辈们那样形成固有的认知。这股年轻化的浪潮带动了小型SUV市场的蓬勃发展,而这对于自主品牌来说,是一个不可错过的机会。

在这样的背景下,江淮汽车不失时机地推出瑞风S3,既抢占了小型SUV市场爆发前夜的先机,又在6-9万元区间,为年轻消费者提供一个能够轻松入手的全新SUV选择。在以合资为主导的市场趋势中,江淮以瑞风S3为自主品牌争一口气,其敏锐的市场触觉和前瞻性眼光让人不得不称道。

江淮式互联网思维:

从“有啥吃啥”到“吃啥有啥”

在新兴细分市场实现走量,讲究水到渠成,靠时机,更要靠产品。瑞风S3对小型SUV市场其他车型

无疑做成了强大冲击,但从更深一层去看,瑞风S3所体现的“江淮式互联网思维”更将对车市产生深远影响。

互联网思维,强调的是消费者的深度参与感,为消费者量身定做极致的产品体验。而瑞风S3的诞生过程,全面展示了江淮对于互联网思维的理解。在产品研发之初,江淮对全国25-30岁的年轻人进行了深入调研,并根据他们心目中的汽车形象,打造出瑞风S3“易驾、时尚、节能”的雏形。在瑞风S3首次亮相后,江淮更多方面收集了网友及年轻人对这款车的反馈,及时做

出有针对性的调整,最终诞生出如今的瑞风S3。

因此可以说,瑞风S3是一款由消费者打造的车型,它也是一举实现了汽车市场从“有啥吃啥”被动消费到“吃啥有啥”自主消费的改变,向传统的汽车产品研发模式提出了正面挑战。从此汽车厂商将不能再“偷懒”,必须从研发的最初就始终紧贴消费者需求,并不断做出改变。这与其说是江淮对时下互联网思维的理解,不如说是江淮“敬客经营 服务销车”理念与互联网思维的不谋而合。但无论是何种解读,最终受益的都是汽车市场的广大消费者。



安徽汽贸 始于1983.

资深汽车服务专家

北京现代 NEW THINKING. NEW POSSIBILITIES.

正青春新力量



官方微信

伟光现车充足
欢迎选购

ix25 青春实力派SUV

北京现代汽车有限公司 客服电话 400-800-1100(手机可拨打) www.beijing-hyundai.com.cn

亚洲巨星 金秀贤

安徽汽贸·合肥市伟光汽车销售服务有限公司

地址: 合肥市新站区北二环路汴河段安徽国际汽车城16号

销售热线: 0551-64289755/64289766

服务热线: 0551-64289722/64289733