

瑞风S3成小型SUV新科冠军 江淮精品战略全面发力

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。

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。

市场主导权固然离不开产品自身的实力,但更离不开用户的“加冕”。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。

瑞风S3之所以能成为用户公认的精品,

源自其用户至上的产品思维。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三大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



致远企业 | 始于2003年 | 服务-致强 实力-致胜 致强致胜 行为致远 品牌旗舰店引导者 3万车友的共同选择

岁末价临 狮惠圣诞

东风标致圣诞PARTY暨全系乐购惠

peugeot.com.cn

同心同行 标新致远
MOTION & EMOTION

- 🔥 团购礼: 12月23日当天,到店参与团购即可享订车交100抵1000返现政策
- 🔥 活动现场购车即可获得千元油卡
- 🔥 购车礼: 活动当天购任意车型即可获得价值3000元圣诞大礼包一份
- 🔥 现场购3008圣诞狂欢版 特供车型劲爆直降14000送3000礼包
- 🔥 无忧礼: 活动期间购买508、新一代408、308三款车型即赠送交强险
- 🔥 现场购车即可参与翻盘抽奖,100%中奖!

电销预约专线: 0551-64399066 64289777

东风标致
同心同行 标新致远

PEUGEOT
MOTION & EMOTION

207

307

308

408

508

3008

安徽致远汽车销售服务有限公司

地址: 合肥市新站区国际汽车城22号
电话: 18156099099 24小时客户热线: 0551-64399066

安徽信致汽车销售服务有限公司

地址: 合肥市包河区纬一路滨湖汽车城
电话: 0551-63877600/63877610 24小时客户热线: 0551-63877606