

## 瑞风S3加冕双料销冠 为小型SUV市场“淘汰赛”发令

瑞风S3今年的开局几近完美。先是在2月夺得半年首小型SUV销冠,再是在3月凭17329台月销量成功卫冕,仍以53679台的数字“顺手”拿下一季度细分市场销量榜首席,成为“双料销冠”。借用时下流行语,瑞风S3的热销势头“根本停不下来”。在瑞风S3的带动下,江淮乘用车一季度也是气势如虹,累计取得7.5万台的销量成绩,同比增长达到惊人的55.6%。

### 销冠之路:“闪电战”与“持久战”

作为SUV市场的后起之秀,瑞风S3的成功令人侧目。有人总结,

瑞风S3上市即热销,是因为打了一场高效率的“闪电战”——定位“易驾”SUV,聚焦崛起中的年轻消费群,并通过年轻人最熟悉的网络平台进行产品预热与上市发布,成功实现了产品信息在年轻人群中的迅速爆破。“闪电战”固然使瑞风S3得以快速切入战场中心,为后续发力提供了突破口,但至今上市已半年有余,瑞风S3热度丝毫不减,则更应归功于其在产品口碑上的“持久战”。

在订单激增、现车成为“香饽饽”的情况下,不加价销售,甚至还自掏腰包在零部件供应、物流等环

节加快产能爬升的,瑞风S3是首例;连续在全国多个区域,费心费力为用户举行数百台乃至千台交车仪式的,瑞风S3是首例;春节还坚持交车,还给未能提到车的用户每天付交通补贴的,瑞风S3依然是首例……在用户体验上持之以恒的改善,让瑞风S3并没有“过把瘾就死”,而是进入了口碑销量互相促进提升的良性循环,从而最终成为了小型SUV市场名符其实的“双料冠军”。

### 为小型SUV市场“淘汰赛”发令

如果说2014年是小型SUV市场准入的“资格赛”,那么2015年无疑将

进入“淘汰赛”。瑞风S3在产品力以及营销、服务体系上的优秀表现,大幅提高了小型SUV的准入门槛,随便一款新车就能活的“好日子”不再有了。以瑞风S3为标杆,要在小型SUV市场里持续生存,起码要问几个问题:定位是否契合需求?性价比是否足够突出?服务体系是否能支撑产品?品质管控是否到位?这里面涉及的不仅有硬实力,更有软实力。可以说,瑞风S3的成功,大大加快了小型SUV市场走向成熟的进程。

“双料销冠”是瑞风S3的极限吗?答案自然是是否定的。在市场初



期的爆发后,下一阶段小型SUV市场就将进入真刀真枪的口碑之战,纵观各大专业媒体口碑榜,瑞风S3的榜首地位依然无可撼动,这也说明了瑞风S3后续态势将越来越猛,将不断刷新由自己写下的销售纪录。

## 2015“BMW 童悦之家”活动欢乐启动



4月11日,以“童心·绘未来”为主题的2015“BMW 童悦之家”美术主题活动在合肥长丰县造甲乡双河小学正式启动。基于以往在童悦之家开展体育活动的成功经验,今年宝马爱心基金继续在童悦之家开展针对艺体方向的素质教育,携手合肥宝利丰BMW 5S店、车主及专业人士,将长期美术兴趣课堂引入童悦之家,通过更多专业辅导和实践帮助孩子们开发潜能、启发个性,为他们的未来创造更多可能,该主题活动将陆续在全国40

余家经销商的童悦之家展开。

启动仪式上,宝马中国政府事务副总裁姚晓蓉表示:“一直以来,我们都在积极努力通过丰富多彩的形式帮助童悦之家的孩子们享有更平等的教育机会和资源;在硬件设施帮扶的同时,我们也在不断加大对孩子艺体方面的教育投入。未来,我们将继续通过多元化内容帮助孩子们丰富课余生活,为他们创造更多快乐!”

活动中,来自合肥的百余位爱心车主、合肥宝利丰BMW 5S店员工、宝马爱心基金员工和童悦之家的孩子们一起组成创作团队,在专业美术老师的指导下,以“让家乡变得更美好”、“让环境变得更美好”、“让未来变得更美好”为题,用画笔描绘对未来的期待。同时,为了更好地培养孩子们对绘画的兴趣,挖掘潜力,合肥宝利丰携手爱心车主成立了“悦绿”绘画社,聘请安徽省书画协会老艺术家作为长期顾问,为孩子们提供专业的美术指导。

## 劲炫&劲畅演绎现实版“山丘体”



“越过山丘,却发现无‘车’等候”——曾经火爆汽车圈的“山丘体”现实版在合肥上演了。4月11日,劲炫&劲畅“驾趣无限‘菱’动全城——对战巅峰挑战赛”活动在合肥市蜀秀湖汽车电影院试驾场地隆重举行。活动吸引了合肥及其周边地区的数十名越野爱好者参与。劲炫和劲畅作为擂主率先完成示范,成功翻过陡坡、越过驼峰。随后,各品牌SUV好汉纷纷发起挑战,但可惜不是“跟丢”,就是“掉

沟”,要不然就是严重超时,无一人拿走活动规则既定的3000元奖金。

活动不仅选在专业试驾场举行,整个赛道更由专业试驾工程师和赛车手用心设计而成,囊括陡坡、驼峰、交叉轴、涉水等各种SUV越野时经常会遇到的地形。面对如此高难度的赛道,在现场集结完毕的数十位越野狂人们却毫无惧色,纷纷迫不及待想要发起挑战。不过,按照活动规则,头彩还是要先给“对战巅峰”活动发起者劲炫和劲畅。

在“对战巅峰”挑战活动火热进行的同时,现场也同步举办了限时团购优惠活动。众多客户看到劲炫和劲畅PK掉众多对手的飒爽英姿,纷纷抢着下单。

现场定下一台劲炫的车主范先生说:“今天看到劲炫表现这么犀利,值得马上买!”超强的实力“降服”群雄,满满的诚意实惠让利,这一套给力更给“利”的组合拳,必能引发持续的抢购风潮。

四大优惠齐上阵  
全系尽享 0压力



“0” 纠结: 全系空前优惠, 无需再纠结

“0” 等待: 半天审批, 闪电放贷

活动时间: 4月1日至4月30日

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心: 400-799-0000 网址: www.dyk.com.cn

“0” 负担: 全系12期0利息

“0” 首付: 至诚二手车置换, 轻松抵首付



东风悦达·起亚

五星专营店



安徽省先驱汽车有限公司 销售热线: 0551-64288888 64284477 售后服务: 0551-64284444 地址: 双七路18号(国际汽车城)

安徽先驱销售服务店 销售热线: 0551-63530555 24H服务: 0551-63739111 地址: 合作化路与休宁路交叉口南100米

二手车置换热线: 18955118087