



入门级A级车： 拿什么吸引你，我的“上帝”

□本刊记者 张小丽

每一届北京车展都能带动车市“新”潮澎湃，今年也不例外。入门级A级车市场迎来了“新人”加盟，与此同时，豪华车不断下探，合资品牌稳固提升，如今的车市进入了“三国争霸”的时代。

在这个市场上，新、中、老三股势力缠斗，走量成为车企的一大目标，个性化成为各品牌增大销量的法宝，其中入门级A级车的竞争最为明显。

近年来，入门级A级车在市场上扮演的角色越来越重要。分析其原因，一方面是三、四线城市的居民消费能力不断增强，成为入门级A级车的新战场，也是各大车企的必争之地；另一方面，年轻消费群体逐渐崛起，热衷自由生活的他们推动着汽车消费不断增长。

在这个市场上，不但有久经沙场的“老将”，始终表现沉稳，如月销量过万的悦动和锋范，还有刚刚上市的“新人”，一出场便咄咄逼人，如上市即热销的东风标致301。面对竞争趋于白热化的局面，如何在短期内“破冰”，吸引“上帝”的目光，赢得“上帝”的青睐，成为各车企的第一道题，而去年11月19日上市的301也许给出了一些启示。

首先，在销售重心上，301侧重于三、四线城市的消费群体，而在锁定具体消费人群方面，301瞄准了30岁左右的新生代人群，他们自信、开朗、随和、稳重，对事业积极进取，对家人贴心关怀，并在各自的城市里不懈地打拼。

为了迎合目标消费群体的用车需求，去年11月，东风标致“301之路”（这是东风标致于成都启动的一次国际范围的路试）正式启动，并走过5个国内城市，在城市和郊区路段开启了试驾之旅。可能就是如此明晰的市场和受众定位，为301的热销奠定了基础。

其次，面对入门级A级车市场的激烈竞争，低价不再是唯一的制胜法宝，消费者需要的更多——丰富的配置、实用的功能、较高的性价比以及方便快捷的服务，这些才是入门级A级车的取胜法宝。东风标致在301上市之前就做好了准备，从命名、定位、生产到推广，无不精益求精，为消费者提供了物超所值的购车体验。

此外，为了在入门级A级车市场占据市场制高点，301在诞生之初就确定了自己的核心价值，它传承了1932年诞生的301老爷车的核心价值——可靠、操控、安全，并丰富了这一经典品牌的深刻内涵，同时与时俱进，满足了当

今社会新生代人群的消费需求，借助“301之路”向世界彰显301的“全球品质”和独特品位。

301的销售策略归纳成一句话，就是“精准定位、贴心服务”。作为肩负重任的入门级A级车，这也是能否赢得消费者的关键。

一款热销的入门级A级车应具备怎样的素质？消费者最有发言权，其中80后消费者的话语权越来越重要，

《每日经济新闻》、新华信和腾讯汽车联合发布的一份调查显示，80后消费者的购车特点在现阶段成为汽车企业最需要关注的热点。

因此，各大车企在推出新车型之前，不妨多猜猜他们的心思，在营销方式的选择、消费模式的创新、新概念新技术的普及、核心价值的培育方面多下点儿功夫，多推出一些消费者喜欢、愿意买的好车型。



（资料图片）



为时代欣赏， 是对于细节的执着！

新K5代言人：吴秀波



精英格调 新典范 **新K5** 精致亮相

- T-GDI发动机** 2.0T涡轮增压发动机，挑战2.0发动机的极限，无论任何路况动力源源不绝，随心释放。
- LED行车灯** 配合锐利的鹰眼大灯，彰显独到的奢华格调。
- LED组合尾灯** 面发光LED组合式尾灯显得更加宽敞，更提升了车辆的品位和稳定性。
- 18英寸铝合金轮毂** 动感十足的全新设计铝合金轮毂，唤起你的驾驭激情。

东风悦达起亚汽车有限公司 400-799-0000 www.dyk.com.cn



东风悦达·起亚

洛阳悦达5S铂金专营店 地址：东花坛九都东路名车苑 销售热线：0379-6527 8008 直营店销售热线：0379-80891008
洛阳路明4S旗舰店：王城大道与机场路交叉口转盘东北角 销售热线：0379-6526 6689 售后热线：0379-6068 3333
洛阳路明4S店新址：地址：龙门大道林安直营店 热线：0379-6526 6688
洛阳德众中亚4S旗舰店 地址：西工区汉宫路5号德众汽车新城 销售热线：0379-6997 8666 服务热线：0379-6997 8699