前三季度累计销量突破16万辆

上海大众斯柯达成长稳健

数据显示，在刚刚过去的9月，上海大众斯柯达市场表现持续上扬，实现销售19691辆。今年1月至9月，上海大众斯柯达总销量突破16万辆，同比增长5%，延续了其五年来的稳健发展态势，而上海大众斯柯达品牌累计销量也已突破79万辆。与此同时，凭借完善的产品架构，昊锐、明锐、晶锐三款车型也在各自细分市场有出色表现。斯柯达昊锐9月份实现销量4151辆，同比增长21%；明锐继续保持了月销量过万的稳健发展势头，9月实现销售11149辆；晶锐月销量持续上扬，9月销量达4391辆，在高端A0级车市表现出色。

自2007年推出首款车型以来，上海大众斯柯达五年多来成长稳健，市场销量持续攀升，品牌影响力也在不断扩大。我们不难发现，无论是实力产品还是优质服务，斯柯达展现出了对生活的真实感悟与真诚挚爱，从而赢得了消费者的信任与青睐。

立足生活的产品理念

“生活是斯柯达造车的初衷”。在短短五年的时间里，上海大众斯柯达迅速成长为一个主流汽车品牌，首先靠的就是深厚的产品实力。无论是明锐、晶锐还是昊锐，上海大众斯柯达坚持每一款产品、每一个设计都以人为本，为生活而造，深受广大消费者的好评。

在汽车产品最受关注的动力操控性上，上海大众斯柯达全系车型均有出色表现。斯柯达明锐是国内第一款采用大众领先的TSI发动机的车型，昊锐更是全系搭载TSI发动机，在动力性能、燃油经济性和综合表现上都有领先同级的出色表现；而晶锐车型所采用的HLD发动机综合了E-Gas电子油门技术等八大核心科技，真正做到了高效率低油耗和高功率低排放，在同级别车型中优势明显。优异的发动机结合大众汽车集团经典的5挡手动变速箱、Tiptronic 6速手自一体变速箱、7挡DSG双离合手自一体变速箱，让消费者坐拥平顺的换挡体验、杰出的燃油经济性以及澎湃的动力性能。

出色的空间表现也是斯柯达家族产品的共有特性。基于多样化的空间需求，上海大众斯柯达致力于将每一款车型的空间利用率做到最佳：昊锐采用了全球首创的Twin-Door双段式开启行李厢设计，明锐采用了同级别中少有的三厢五门掀背式车身，晶锐拥有独具特色的平顶式设计，而诸如昊锐的后门门板内雨伞盒之类的细节储物则充分展现了斯柯达在细节之处的人文关爱与生活智慧，广受好评。在节能环保性上，上海大众斯柯达也走在了国内众多汽车品牌的前列，先进的动力总成高效低耗，绿色低扁平率轮胎、绿色隔热玻璃等细节处的节能考虑以及高标准的环保车内环境等为驾乘者带来了无微不至的关爱，而明锐GreenLine绿动新一代更是凭借先进的Start-Stop发动机启停系统、制动能量回收系统和大量绿色专属科技走在了低碳环保车型的前列。

此外，上海大众斯柯达还是国内汽车市场首个C-NCAP五星安全家族，明锐、晶锐、昊锐均有出众的五星安全性能。一位明锐老车主感慨地说，“斯柯达的车或许不惊艳，但绝对经得起生活的考验！”

推崇真爱的服务理念

近期，中国质量协会发布了2012年中国汽车用户满意度指数（CACSI）测评结果，上海大众斯柯达品牌荣获销售服务满意度合资品牌第一名，售后服务满意度也位列前三名。五年来，上海大众斯柯达为广大车主带来了百年汽车品牌“Human Touch”的高品质服务，其“关爱车，更关爱人”的服务理念渗透到了汽车服务的各个层面，树立起了良好口碑。

早在产品进入中国之前的2006年，上海大众斯柯达就启动了渠道建设，按照斯柯达全球统一标准在全国范围内开展起了网络布局。截至目前，上海大众斯柯达已经在全国范围内建立起了近400家营销服务网点，越来越多的人可以便捷地享受到斯柯达品牌的专业服务。在不断完善网络布局的同时，斯柯达还积极致力于网络能力的提升，自2008年起，斯柯达便搭建起由授权经销商、技术中心站以及售后服务技术工程师所组成的三级技术服务网络，有效提升全网络成员的客户服务能力。此外，上海大众斯柯达还积极举办以加强业务素质为目的的年度销售顾问大赛和服务技能大赛，来提升整个网络的服务水平。

在服务模式上，斯柯达品牌也不断进行创新尝试，在产品进入中国市场之初就第一个推出了销售与服务无缝链接的服务模式，更先后推出了四季关爱、斯柯达服务节、斯柯达学苑等车主专享服务，搭建起了车主参与度和活跃度极高的上海大众斯柯达车友汇。2011年，上海大众斯柯达还率先在北京机场设立了客户服务中心，成为首个在机场开设服务中心的非豪华汽车品牌。这一系列举措都有效地提升了斯柯达车主的满意度。刚刚参加了上海大众斯柯达秋季服务节活动的晶锐车主李小姐就表示：“斯柯达的服务让我感觉很贴心，不仅有应季性的专享服务节活动提供各种针对性的服务，还经常举办斯柯达学苑，教我们一些用车养车的知识和技巧，很实用。”

上海大众斯柯达以出色的产品与服务为广大消费者带来了真爱车生活。而随着消费者口碑的持续释放，斯柯达这支绿色飞翔之箭也必将进入到越来越多的消费者的汽车生活中。