

荣威W5, 丈量无法拒绝的情感

进入冬季的漠河,是极寒之地,滴水成冰,有神州北极之称。这里常态气温零下30摄氏度左右,最低零下55摄氏度。日前,荣威W5丈量极地致英雄活动在此举行。

荣威W5出征,再刮旋风。这是一次让人难忘的试驾,更是一次精神之旅,是对品牌认知的深刻体验。



上,上汽荣威W5是有内涵和文化支撑的。在他看来,现在SUV不能盲目地攀比“块头大”,谁“肌肉多”,“配置高”,而是要看谁倡导的“价值理念”能引发共鸣。

荣威W5的丈量活动作为一个品牌活动,已经在业内外享有很高的知名度和影响力,关键在于用“丈量边关”的方式传递了SUV专业性能和精神诉求。所以有人说,不是所有的SUV都能称得上专业,四驱技术也不是仅停留在“驱动力”上,还不能忽视产品所产生的附加值。

激励担当的正能量

从滇缅公路寻找“抗战老兵”到寒冷极地探望坚守家园的平凡气象员,再从边关哨所到中越边境,荣威W5“丈量”的实际上是一种情感和使命,弘扬的是SUV的正能量,传递了“有担当车企造有担当的车,有担当的人开有担当车”的命题。正如从事口说历史工作的周海滨所说,“想不到国内还有这样的企业有这样的车。汽车生产真正成为了物化的文化,对汽车的选择也就是价值观的选择并不为过。”

姚明说过,“价值观比金牌更重要。”纵观当下林林总总的SUV,大多数都在卖产品,缺少文化和思想的价值输出,看不到“敬天爱人”的友善,缺少正向价值观的体现。在这样的背景下,荣威W5以丈量的名义输出的不仅是对产品的证明,而是一种无法拒绝的情感,那就是责任和担当。在赢得用户口碑的同时,也在激励每个人对信念的坚守,奋发向上的自信。

从丈量边关到丈量极地,荣威W5以硬汉四驱的形象融入人心。这是一款有担当的车,不畏艰险,开拔极地,外界反响热烈。不光是媒体,也有车主。有人在微信上赋诗称颂,也有人撰文赞叹,“真英雄,荣威W5”。这不是单纯地对汽车性能的检验,也不是简单地来极地接受严寒洗礼,更不是来寻找北国风光,而是一次精神之旅,品牌认知的体验。

真实试驾自由无羁

每逢冬季,也是SUV体验式营销的高峰。从长春到海拉尔,再从哈尔滨到鄂尔多斯,从雪地到冰面,再从封冻的河面到湖面。汽车厂商都意识到,这是让外界了解四驱技术最好的方式,也是让客户和媒体体验车辆性能的有效途径。

近年来举办这些活动的汽车品

牌,基本上都是高端SUV,尤以进口车居多。毫无疑问,敢于在寒冷气候下做试驾体验的SUV车型都是四驱硬汉,那是“方显英雄本色”的舞台。不过,从专业角度看,目前不少SUV的冬季试驾仅限于场地体验,还不敢放手在冰雪路况下自由试驾,尤其是长途体验还没有人敢问津。这种区别就在于“设定”和“不确定”,“模拟”和“真实”。当然,这里既有安全因素的考虑,也有对驾驶技术的担心。

不过这次荣威W5不同,敢让体验者自驾车辆在茫茫雪野里自由驰骋,在漫漫长途中心倾听发动机的轰鸣,在复杂路况下见证各种驾驶模式的性能。知名赛车手李智介绍,这是他首次看到国产品牌SUV在这样的环境下叫板进口车。“相对于圈地试驾,荣威W5是真试驾。”

雪途方显英雄本色

从漠河到满归,全长180公里,再从漠河到北极村80公里,来回总里程超过了500公里。茫茫林海,一片雪皑,惟有一条公路,还在施工,路滑弯急,坡陡雪凝,车辆交会,司机都得小心翼翼。

时而在公路上驰骋,时而在山道上爬行,又时而在施工桥梁下绕道前行,荣威W5在这条道路上,以出色动力和爬坡性能,以及轮胎的抓地力充分展示了专业四驱的狂野与不屈,见证了专业SUV的可靠和信赖。据了解,在荣威W5之前,还没有汽车厂家组织过如此大规模的雪地长途试驾。

“我敢打赌,在恶劣的严寒气候下,荣威W5以常态下的驾控表现足以叫板任何豪华SUV。”李智说,

“我是W5的忠实用户,曾开着这辆车叫板过两个很牛的大排量进口SUV。对比试驾结果,还是荣威W5皮实,硬朗,没有出过故障。”

去过西藏无人区的车主张健对荣威W5的可靠性能和品质深有体会。他说,“荣威W5是生命之舟,驾驭它有一种安全感。出阿里时,不少人感到惊奇,以为是进口车。”荣威W5的神奇就在于它不露声色地保证了应付各种路面和气候条件下的驾驶安全,毫不逊色大牌SUV,为自主品牌争了光。

传递倡导文化内涵

品牌力就是文化力。现在提到荣威W5,人们就会想到“每个人都是自己的英雄,每条路都能成为传奇”这句广告语。《汽车商业评论》的贾可说,在所有的SUV品牌塑造



一马当先送好礼 马年驭马度新春

一汽马自达推出“六马献瑞”新春礼
邀您共度佳节





Mazda 6
12.98万起

一马当先礼 购Mazda6增配导航
万马奔腾礼 购睿翼享10000元补贴
一马平川礼 购Mazda6/睿翼送交强险

五马金堂礼 购Mazda6/睿翼/Mazda8可享受最高24期0利息0手续费
马到成功礼 置换Mazda8最高可享10000元补贴
车马盈门礼 购Mazda8送3000元加油卡 (以上活动截止至3月31日)



更多精彩详情请扫描二维码

上海绿地杨浦汽车销售服务有限公司	上海市杨浦区周家嘴路3388号	021-51807898	上海景和金沙汽车销售服务有限公司	上海市普陀区祁连山路588弄1号	021-52693666
上海通远汽车销售服务有限公司	上海市徐汇区龙吴路420号	021-54360666	上海通锐汽车销售服务有限公司	上海市闵行区牛春路6800号	021-54880333
上海泰士杰汽车销售有限公司	上海市嘉定区安亭镇安陆路656号	021-69502600	上海锦江亿马汽车销售服务有限公司	上海市徐汇区宛平南路168号	021-64695678
上海绿地东汽车销售服务有限公司	上海市浦东新区上南路3300号	021-50868666	上海交运隆鼎汽车销售服务有限公司	上海中山北路558号	021-66285888
上海景和汽车销售有限公司	上海市闸北区康宁路930号	021-56911666			

一汽马自达汽车销售有限公司 用心让您更安心 客户服务热线: 400-666-8080 www.faw-mazda.com