

三百万达成

一汽丰田逆市上扬

根据中国汽车工业协会近日发布的数据,2012年上半年中国汽车工业销售同比增长2.9%,同比增幅下降0.4个百分点,呈现平稳增长态势。面对汽车市场的不振,一汽丰田提早布局,加大营销力度,销量节节攀升,圆满达成了年初制定的半年销量计划,更以高达38%的同比增长率力压群雄,为行业注入了信心。

车型方面,RAV4作为城市SUV的领先者,上半年销售6万余辆,同比增长52%,增长最为显著。占据中高级市场重要位置的锐志,上半年累计销量3.5万辆,同比增长43%,同样成果斐然。此外,由卡罗拉与花冠共同组成的COROLLA系列向来有着全球单一汽车品牌总销量之冠的殊荣,上半年累计销售15.6万辆的成绩,同比增长38%,也是一汽丰田取得佳绩的绝对主力。值得一提的是,作为全球最受欢迎的混合动力车,全新普锐斯上市短短4个月就取得了累计销量1628辆的成果,同时也标志着国内混合动力汽车市场正逐步走向成熟。

体验式营销

第二季别样精彩

逆市中取得佳绩,来源于一汽丰田丰富的产品线、消费者对其品牌的信赖与喜爱,同时也离不开其营销思路的开阔与创新。

“乐驾嘉年华”与“卡罗拉幸福相约”是一汽丰田最具特色的体验式营销活动,前者以汽车主题游乐园形式向公众展示了一汽丰田全车系、企业发展史、售后服务、衍生服务、公益投入等成果,开创了一汽丰田有史以来规模最大、车型最全、历时最长的全品牌体验活动先河;后者则因精准满足了目标人群更深

上半年销量猛增38%

一汽丰田体验式营销再发力

进入7月,一汽丰田喜报频传。根据官方数据,2012年1月-6月一汽丰田累计销售汽车28.8万辆,同比增长高达38%,不但完成了年初董事会制定的半年销量目标,还远超全行业2.93%的增长率。与此同时,一汽丰田实现累计销量300万辆,两大喜讯可谓双喜临门。为感谢300万用户的信赖与支持,一汽丰田于7月27日至9月30日期间推出“百万信赖 礼享现在”九车型联合促销活动。届时,凡到店试驾或购买一汽丰田旗下9款国产乘用车型,均可获得精美礼品与抽取大奖的机会。



层的情感需求,通过引发广泛共鸣实现传递品牌价值的目的而蜚声业内。

2012年,“乐驾嘉年华”与“卡罗拉幸福相约”先后举办“第二季”活动,但是它们都并非是对前一年的简单复制,而是对自身的创新与升级。今年,一汽丰田将全系各车型分散展示于各自的主题体验区,一方面通过还原现实生活场景,令参与者的用车体验更加真实;另一方面将展具加以改良,为参与者营造了极端条件下的驾乘体验。一实一虚两种体验相结合,不但令参与者更深入地了解了车型特点,还在欢乐的氛围中全方位地感受到一汽丰田

的品牌魅力。

如果说去年的“全球热恋,卡罗拉幸福相约”活动播下了爱情的种子,那么今年的第二季活动则是收获了爱情的果实。例如,无锡站为上半季活动成功牵手的恋人们举办了一场别开生面的“集体婚礼”;沈阳站则汇集两季活动的幸福寄语,制成贺卡墙,成功打破了“最大贺卡拼图”的吉尼斯世界纪录。

此外,今年一汽丰田还向体验式营销的其他领域进行探索。

3月,一汽丰田与时尚传媒集团在北京798园区举办“跟‘棕’时尚有型有色”三车型炫装版联合发布会,娱乐明星及各界时尚名流共200

余人出席了活动。发布会上,一汽丰田3款主力车型锐志、卡罗拉和深棕云母金属色炫装版新车首次亮相,时尚传媒集团同台发布“棕色”为2012年流行颜色趋势,交相呼应中,一汽丰田实现了营销与产品的巧妙结合,而上半年不俗的业绩也印证了这一尝试的成功。

一汽丰田锐志品牌发布微电影计划,并与香港知名导演刘伟强合作,则是借助娱乐形式与目标消费人群建立沟通平台的新举措。与微电影计划同步展开的“锐英汇-寻找REIZ锐志代言人”活动通过选秀形式,将两大活动对接,进一步扩大了这一沟通平台,在锐志的目标用户

群中产生了一定的反响,实现了娱乐营销的目的。

赢百万信赖

感恩谢意三重礼

一汽丰田累计销量300万辆的达成,代表了300万用户对一汽丰田的支持与信赖。为回馈用户,7月27日至9月30日期间,一汽丰田开展“百万信赖 礼享现在——一汽丰田300万台达成‘感恩三重礼’”活动。活动期间,凡到店试驾,即可获得不锈钢真空瓶、数码音箱或英伦天空套装。此外,8月1日至9月30日完成购买的客户,即可由JBL便携式音箱、索尼数码相机及索罗门折叠自行车三款价值1500元的优厚大礼中任选一款;一汽丰田还将通过网络抽奖,向1000位购车用户提供价值约5000元的香港或日本畅游大礼。(活动详情可参阅经销店宣传资料或登录活动官网http://event.ftms.com.cn/allftms_300wgn/。)本次活动针对一汽丰田皇冠、锐志、卡罗拉、花冠、威驰、RAV4、普拉多、兰德酷路泽以及普锐斯全部9款国产乘用车,参与车型是一汽丰田成立以来最为广泛的一次,充分表明一汽丰田对用户的回馈之意。

成立不到9年的时间里,一汽丰田便收获了300万用户的信赖,相信在“客户第一”的理念指导下,未来将赢得更多消费者的喜爱。

节能惠民
金瑞真行

4大动力11款车16款型 坐拥奇瑞 做“节能惠民”大赢家

CHERY

奇瑞QQ限量版26800元
奇瑞E5周年庆新悦型55800元

上海弘浩 地址:上海市闵行区黎安路1118号 电话:021-54888889

上海瑞众 地址:上海市浦东新区真北路3319号 电话:021-52708876

上海瑞东 地址:上海市浦东新区锦康路2888号 电话:021-68835722

上海联海 地址:上海市吴中路1258号 电话:021-64062057

上海弘阔 地址:上海市虹口区津城路1420号 电话:021-65850666

2012年QQ 8.88-9.99万

2012年瑞虎1 9.88-11.88万

2012年瑞虎2 9.98-11.88万

瑞虎3 9.98-11.88万

奇瑞E5 9.98-11.88万

瑞虎5 9.98-11.88万

新悦型E5 9.98-11.88万

奇瑞汽车 www.chery.cn 酷云在线 www.qiunyunqiche.com TEL: 400-883-8888

两年,多挣一台车*
王者 非我莫属

SAIC 上汽集团
MAXUS 上汽大通

每年多装3000箱*
每年省油2400升*
11.98万起

上汽MAXUS大通
傲运通 超值物流车 震撼上市!

一台理想的物流用车,不但能省钱,更要能赚钱!上汽MAXUS大通 傲运通,助勤快的您装更多、省更多。(详洽当地经销商)

傲运通
超值物流车

*大装载
拥有超容积,多装20%,以40*50*60(CM)的纸箱为样本,满载状态下单程可多容纳1-2箱

*省油保养
首创动力总成3年或8万公里保修,按每年行驶6万公里,每7500公里一次保养,每次多省100元,前3年共节省保养成本逾万元

*低油耗
采用意大利VM高性能发动机技术,实现每百公里节省燃油约4L,以每年行驶6万公里,3年就能节省油费约52000元

*高配置
160km/h最高车速,ABS+EBD+BAS,商用车最高C-NCAP四星标准,90%整车零配件保修,轻松再省4000元

24小时贵宾专线: 400-081-2011 欲知更多,敬请关注 www.saicmaxus.com

上海安吉通商 400-055-0810
上海怡通 021-68189081

上海嘉通 400-821-2329
上海云峰 021-34681788

上海申晨 021-36161630
上海盈远 400-666-2010

上海交运 400-821-3488
(经销商排序不分先后)