

操控金牌:马自达6



摔跤

摔跤被普遍认为是世界上历史最悠久的竞技运动,在出土的5000年前的古埃及人的墙壁上就已经出现了摔跤的图案。希腊有许多著名的哲学家、诗人和军事将领都是摔跤手,如古希腊著名的唯心主义哲学家柏拉图就是当时的摔跤名将。当古代奥运会在公元前776年举行的时候,摔跤成为了其中的比赛项目。此后,摔跤便一直是奥运会中主要的比赛项目之一。1912年,在斯德哥尔摩奥运会举行时,国际业余摔跤联合会(FILA)正式成立,古典式摔跤、自由式摔跤被列为国际比赛项目。

冠军: 吉田沙保里 伊调馨

摔跤是日本的传统优势项目,在本次奥运会上日本代表团延续了在这一项目上的优势,共获得6枚奖牌,其中吉田沙保里获得女子自由式摔跤55公斤级冠军,伊调馨获得女子自由式摔跤63公斤级金牌。

冠军身世



马自达6

我们熟悉的马自达6,究其出身得追溯到2002年5月,它的原型车Atenza开始接替原来的马自达中型车626在日本生产销售,同时以马自达6之名大举进军海外市场,2003年初该车在一汽马自达正式投产。

夺金成绩

扎实的底盘功夫,一流的操控水准,享有“弯道王子”的美誉。俊朗的外形,再加上优秀的安全防护水平,使得马自达6在市场定位和同级别竞争车型中占尽先机。马6外形让人想驰骋四方,而它的动力更是满足了消费者的这种冲动。6速手动变速箱,消费者更能从中体会到驾驭的乐趣和快感。发动机性能优异,加速顺畅,操纵性能优异。

金牌之路

曾经很长一段时间,人们购车都把价位定在了15万元以内的A级车区间。比如选择卡罗拉、速腾、凯越等等。

不过,今年有一款车由于价位下探,硬是让人们不得不重新定位购车标准,那就是用购A级高端车的钱,也可以升级为B级车。这款车就是马自达6。如今本是B级车代表车型之一的马自达6的起售价已经降至15.98万元,有些地区15.88万元也可以购得。

据了解,今年上半年全国B级车市场销售最好的一款车就是马自达6,半年销量34635辆,相比去年同期增长了45%,列B级车市场增幅第一。之所以能够取得如此佳绩,是因为马6出色的性价比和精准的营销手段共同作用。

从性价比来看,多年国产优势,摊低了成本,使得马6能够成为最具性价比的B级车。

从营销手法来看,马6今年一直走守B攻A策略,稳定在B级车里的市场地位,同时高举高打,对卡罗拉、思域等A级车形成了打压之势,同时扩张了马6的市场容量。

这个策略,可以用A+1=B这个公式来解释,也就是A级车加1万元,就可以升级为B级车。毫无疑问,马6的动力、舒适、装备、空间等各方面都要远远高于大多数A级车。在这个精准的营销手段作用下,马6的销量得以再次提升。

之所以能够成为车市常青树,成为不老神车,主要原因在于马6极高的性价比和灵活精准的营销策略。

马6在一汽已经生产5年,成本自然摊低了许多。更重要的是,马6和奔腾共用生产线,而现在马6和

奔腾每个月销量加起来甚至超过1万辆,规模不断扩张,自然有了成本优势。也因此,马6能够在保证装备高级和过硬质量的同时,还能够在价格上取得优势,从而成就了性价比最高的B级车。

产品好,还要卖得好,才能成为主流畅销的产品。一汽马自达销售公司在营销方面,一向灵活精准,在汽车业有广泛口碑。一款马6,在一汽马自达销售公司手里,不断有营销创新,不断把马6推向辉煌。

一汽马自达的营销创新根植于对消费者的精准把握和敢于突破思维定式。近两年来,一汽马自达广受好评的两个营销策略,其一是主攻2.0黄金排量,其二是守B攻A。

马6在提出主攻2.0黄金排量时,B级车市场主流依然是倾向2.4排量级别,对2.0并没有多大重视,更多的是自然增长。而马6明确提出,2.0排量在B级车里将不断增长,将是真正的黄金排量,而马6的2.0排量车型无论在科技装备、豪华程度等各个方面,都是所有2.0车型里最好的车型。

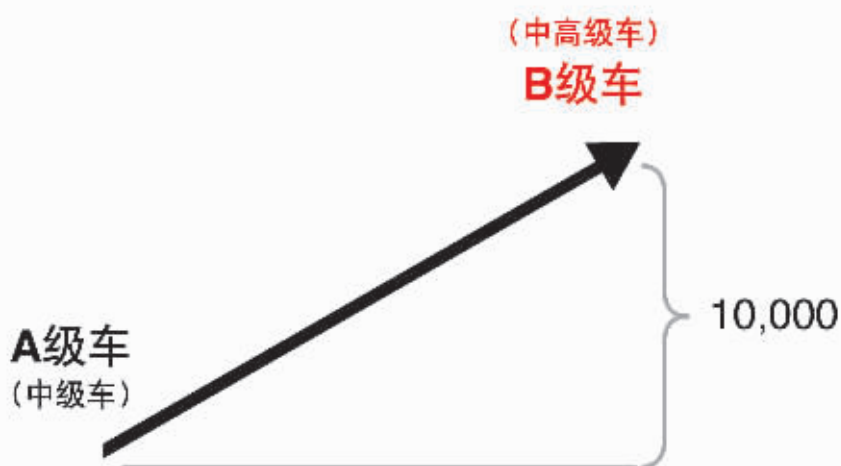
事实证明马6的精准判断和前瞻眼光。B级车市场上2.0车型销量

比例不断提高,越来越多的消费者倾向于购买动力相差不多,装备完全一样,但更省油,同时更实惠的B级车2.0车型。而在此时,马6的2.0车型已经完全占据了市场主动。如果以2.0销量衡量,马6的2.0车型在所有B级车2.0车型里销量排前三强。

主攻2.0黄金排量,马6稳定住了在B级车里的地位。于是,更具攻击性的计划随之出笼,这就是守B攻A计划。守B攻A,就是要用B级车的马6攻占A级车的卡罗拉、思域等市场。马6首先抛出“20万元车型,马6最强”,牢牢把握了20万元车型市场的地位。接着,开始攻占A级车市场。

按照通常预算买A级车的消费者,不会想到B级车,因为这是两个级别的车型,在价格和档次上相差比较多,但这只是人们的常规而且想当然的理解。而马6则彻底突破了这种思维定式,利用一个巧妙的公式A+1=B,成功打破了A级车和B级车的消费心理界限。

A级车加1万,就等于B级车。这个简单的公式,既让许多消费者轻松实现消费升级,也使得马6的销量不断提升。更为重要的是,马6找到了庞大的“腹地”,在A级车领域里,马6的优势非常明显,完全可以长时间侵占市场。



购车是一个理性选择的过程

如何以尽可能少的价格获得尽可能多的价值?

A级车价格+1万=Mazda6

Mazda6,以超性价比使购车梦想完美升级。

更豪华配置、更优异性能、更宽敞空间、更经济实用。

1万元,一步到位。

A级车(中级车)梦想转变为B级车(中高级车)现实,

实现您的价值升级,享受升级,形象升级。

理性选择,理想之车。

ZOOM
-ZOOM

Mazda6全系优惠,捍卫20万以内超性价比车型。即刻起,A级车(中级车)价格加一万,即可拥有Mazda6。详情请垂询当地销售服务店,欢迎来店赏驾。

mazda 6
魅·力·科技

江苏金泰天创汽车销售有限公司
地址:江苏省南京市秦淮区宁滨公路下马营138号
销售热线:025-52458686 服务热线:025-52420122

南京聚诚汽车销售服务有限公司
地址:南京市栖霞区幕府东路228-2号
销售热线:025-80961866 服务热线:025-80961868

苏州苏天汽车销售服务有限公司
地址:苏州市工业园区东兴路23号
销售热线:0512-67165686 服务热线:0512-67168999

苏州国亚达汽车服务有限公司
地址:苏州市相城区相城大道与华元路交汇处(大润发东侧)
销售热线:0512-65786111 服务热线:0512-65787111

无锡市众达汽车销售服务有限公司
地址:无锡市金城路与苏锡路交叉路口
销售热线:0510-85403866 服务热线:0510-85413199

无锡联众汽车销售服务有限公司
地址:无锡市凤翔路26号
销售热线:0510-83136666 服务热线:0510-83139999

常州神马汽车销售服务有限公司
地址:通江大道781号(月星家居对面)
销售热线:0519-85153688 服务热线:0519-85156699

南通银达汽车销售服务有限公司
地址:南通市经济技术开发区星湖大道1086号
销售热线:0513-85989111 服务热线:0513-85989119

江苏远方汽车工业实业有限责任公司
地址:徐州市鼓楼区三环东路58号
销售热线:0516-87870888 服务热线:0516-87870809

江阴市盛达佳顺汽车销售有限公司
地址:江阴市东外环路11号
销售热线:0510-86407888 服务热线:0510-86418877

常熟市华通汽车销售服务有限公司
地址:常熟市青墩地路228号
销售热线:0512-52308181 服务热线:0512-52306110

张家港酒城汽车销售服务有限公司
地址:张家港市张杨公路沙洲立交桥东南侧
销售热线:0512-58797888 服务热线:0512-58198899