

近日,有相关数据显示,A级车在乘用车市场的占比不断上升,现已接近六成。面对这一竞争激烈的市场,厂商开始绞尽脑汁抢占竞争高地,很多汽车品牌开始加大这一细分市场的布局力度,以往单车独战杀场的局面已逐步发生蜕变。这其中,东风标致凭借301、308双车并行的战略,必将抢占市场先机。



东风标致301

东风标致308



东风标致301 内饰

东风标致308 内饰

## 标致301、308 联袂出击

### 301、308 系出同门

### 迥异风格 交叉互补

301以1结尾是标致品牌力于全球市场的战略车型,301是一款以高性价比著称,集“全球品质、致雅设计、先锋配置”于一体的产品,目标锁定为30岁左右的“新生代”人群,他们自信、开朗、随和、稳重,事业积极上进,对家人贴心、有担当,并活跃于三四线城市。作为务实的典范,他们会选一款与他们气质相符的爱车,就这样自然纯朴、可靠耐用的东风标致301成为他们购车的不二选择;而308以8结尾,经过多年推广,可以清晰地看出其定位更加时尚,是一款面向城市精英,具有雕塑感的时尚造型、精致舒适的越级品质以及传承品牌的安全操控的产品,目标群体为一二线城市白领,308的高品

质风尚感,一定让穿梭在城市霓灯间的“时尚尖子们”为之雀跃。两款车型虽风格迥异,但却交叉互补,两款车在价格上也可谓是双剑合璧,成为抢占入门A级车市场的完美搭档,在该市场牢占一席之地。

### 301、308 分工合作

### 齐心协力 宏图必展

301与308风格的迥异,必然导致了营销模式的不同。然而,在不同方向的发力正是两款车型齐心协力、奋力前行的表现。

作为首款全球战略车型,301肩负以新的产品线、开拓新兴市场、并寻找新增长点的使命,抢占新兴市场显然已成为在入门A级车市场站稳脚跟,实现销售市场重心转移的关键。而301早已做好了充足准备,通过“301之路”活动在新兴市场

建立了品牌好感度,以最贴近“新生代”人群的方式,根据他们的用车需要,让他们全方位领略了301作为全球车型的风采,积攒了众多产品超值的良好口碑,在新兴市场取得了巨大的成功;308则凭借全新的音乐营销策略,通过“选择出色,308乐行动”主题活动切入目标人群,通过不同形式的深度互动传递风尚的品牌调性,这无疑是同级别车中的首创。不仅让大众和媒体耳目一新,在入门A级车市场奠定了良好的口碑,也受到了消费者的一致认可,让东风标致308“高品质风尚车”的产品定位深入人心,慢慢渗入风尚人群的生活。两款车型通过迎合各目标消费者的喜好,引起了更广大消费者对于东风标致汽车的关注与青睐,知名度有了显著的提升。

标致200多年品牌历史,中法50周年建交史,造车125周年,十亿豪礼巨献,我们一直在坚持,东风标致一直遵循我们的口号:“同心同行,标新致远”!

## 热烈庆祝上海大众夏风暴全国巡演枣庄站 暨New Polo新青年上市会圆满成功

6月21-22日,为响应国家“节能产品惠民工程”,更好地回馈广大枣庄消费者,让更多的枣庄家庭与爱车人士提前享受有车生活,由上海大众汽车主办,枣庄众致汽车销售服务有限公司承办的,夏风暴全国巡演第六站枣庄站在市中区光明广场隆重举办,此次活动也是2014款Polo新青年枣庄地区发布会。

活动现场,枣庄众致携上海大众旗下TIGUAN途观、帕萨特、LAVIDA朗逸、NEW POLO、桑塔纳、朗行、TOURAN途安等七款车型重拳出击,现场进行文艺表演、幸运抽奖、趣味游戏、有奖问答、车辆展示、试乘试驾等丰富多彩的活动,为枣庄市民献上精彩的“汽车文化盛宴”。



**TOYOTA**  
车到山前必有路 有路必有丰田车

闪耀每一刻美好  
**我,就是卡罗拉**  
第11代 COROLLA 卡罗拉 诞生

全新第一代COROLLA 卡罗拉上市发布会

活动时间:6月29日上午十点  
地点:枣庄和裕丰田4S店展厅

## 枣庄和裕丰田汽车销售服务有限公司

4S店地址:枣庄市薛城区张范镇复兴路1号  
销售热线:0632-8626688  
服务热线:0632-8626699

滕州店地址:益康大道666号鼎源汽车城内D区2号  
销售热线:0632-5236688

www.ftms.com.cn 手机网站m.ftms.com.cn 一汽丰田顾客服务中心:800-810-1210 400-810-1210



24小时救援热线:0632-8626699

