

5月启辰市场占有率创新高

启辰 R50 斩获普及型两厢车市销量冠军

逆势热销,2013款实力凸显

刚刚过去的5月份“旺季不旺”，整体乘用车市场环比下降3%，普及型轿车细分市场(Lower.C 区隔)的环比下降幅度更达到11.8%，占乘用车市场的比重下滑至13%，处于近两年来的最低点。

在此背景下，启辰的表现成为难得的亮点。5月份，2013款启辰D50、R50取得7920台的销量，在普及型轿车市场的占有率达到4.99%，创造历史新高。其中，启辰R50以4208台的销量夺得该区隔两厢车销量第一，占有率高达24.7%。



普及型两厢车市场5月销量

车型	5月		年累计销量
	销量	占有率	
启辰 R50	4,208	24.70%	16,683
景逸	4,002	23.50%	28,926
晶锐	2,837	16.70%	16,989
风神 H30	2,057	12.10%	12,551
K2 两厢	1,344	7.90%	6,547
新赛欧两厢	999	5.90%	5,145

同时，在合资自主品牌领域，启辰品牌继续以较大的优势保持销量领先，捍卫着其“合资自主第一品牌”的市场地位。

品牌	5月销量	年累计销量
启辰	7920	36069
宝骏	5518	26852
思铭	1632	7989
理念	1385	7742



启辰品牌逆势热销，与2013款新车上市不无关系。4月10日，2013款启辰D50、R50上市，新车在能效、时尚、空间、品质、服务五个方面树立了家轿价值标杆，以实力赢得了消费者的青睐。

“本来想再看看，现在各个品牌都有不少优惠，但关键还是得对产品本身满意。一直觉得启辰不错，这次新款上来，实实在在地更超值了，所以当即拍板下订。”一位刚提车几天的2013款D50新车主说，“油耗是最大的卖点，很难想象1.6L的车百公里只用6升油，开过才知道这是实打实的。虽然还没过磨合期，但我开出来的油耗也就是6升多一点，每公里不到5毛钱，我算了一下，一年光油钱就能省两三千。过了磨合期，油耗应该还能再降一点。”

启辰2013款的升级思路有点“不同寻常”，并没有跟很多品牌一样对电子配置进行大量增配，而是更注重整车基础性能的提升。东风日产启辰事业部部长叶磊在接受媒体采访时说：“消费者最注重的是油耗、品质和服务这几个方面的提升，实际上比增加电子配置更不容易实现。而且，每位客户对电子配置的需求不同，可以在专营店安装精品，各取所需，不必为不需要的配置花钱。”正是因为这种思路，所以启辰让很多消费者都感觉“实在”。

启辰的“实在”也体现在服务方面，为了向消费者提供最便捷的服务，启辰构筑业内网点最多、覆盖最广的服务网络，130多家启辰专营

店与600多家NISSAN专营店认证互修，也就是说，能够为启辰车型提供售后服务的网点有近800家，数量业内罕见。为了给消费者最高质量的服务，启辰参照NISSAN品牌设定服务标准，而服务收费却参照自主品牌。同时，启辰与NISSAN品牌同步推出“三大承诺”——安全保障承诺、品质无忧承诺、出险代步承诺，购车后出现特定品质问题“7天包换”，出险返厂维修时可以从专营店得到免费代步车，这些此前专属于高端品牌的增值服务，让启辰成为本土品牌的服务新标杆。

当前，启辰2013“品质透明行动”正在火热开展。启辰自去年推出首款车型后，迅速被消费者认可为同级车市场的“可靠之王”。“品质透明行动”将把启辰品质的来源“实实在在地”展现在公众面前。在许多品牌因为市场不振而急躁促销的时候，启辰的“实在”将赢得更多消费者的信赖。

启辰2013款新车FAQ:

【问】启辰2013款油耗降低了很多，会不会牺牲了动力性？

【答】保证充沛的动力，是降低油耗的前提。启辰2013款实现了燃油经济性与动力性的平衡兼顾。0~100km/h加速目标为11.4秒，最高车速超过185km/h。在起步加速、途中再加速等场合下，都有优于同级别车型的良好表现。