车焦点 热点关注

# 汽车与足球的激情碰撞

## ——盘点世界杯车企营销大战

**全球瞩目的“南非世界杯”今日落下帷幕。黄金+钻石的梦想之地,野生动物的天堂,南非这一遥远而陌生的国度因为世界杯的热潮而令世人瞩目。而这个四年一度的全球体育盛会,也成为了汽车品牌营销的绝佳舞台。当32支各国豪强在南非世界杯赛场激战正酣之时,一场看似与足球无关的汽车品牌营销战,却在场外如火如荼的打响。**

### “足球营销”五花八门

据第三方数据公司提供的数据:世界杯开战以来,网络广告投放排行中,前20位中有5个汽车企业,分别是奇瑞、东风雪铁龙、一汽轿车、东风日产、东风标致。其中,奇瑞、东风雪铁龙、一汽轿车更是跻身前十。有资料显示,企业品牌知名度每提高1%,需要投入约2000万美元的广告费,但借助大型体育比赛,同样的广告费用,其效果可以提高10%。这让众多车企热衷世界杯营销。

作为2010年南非世界杯的官方赞助商,现代起亚汽车集团围绕世界杯的营销活动全面开花,从“现代最佳年轻球员大评选”、到起亚“我为车名狂,去看世界杯”,现代起亚携所属品牌在“世界杯”的营销活动一波又一波。其他车企当然也绝不肯轻易放过这样的大好机会,纷纷通过各种形式投入世界杯营销风潮中。吉利汽车推出“购上海英伦SC7,赢南非世界杯之旅”活动。据吉利厂家的有关人士介绍活动推出后SC7的销量增加了两到三成。而奇瑞更是签下梅西进行新车瑞麟的宣传,并组建“球迷俱乐部”,球迷登录官网或去4S店填写报名资料即可加入。

### 东风日产弯道超车

对于非世界杯赞助商的汽车品牌来说,虽只能在场外发力,曲线参与世界杯营销,但营销手段如能突出一个“新”字,其效果或可称为“惊艳”。早在世界杯开赛前夕,东风日产就开展了别开生面的“超级球迷”选拔活动,一男一女两名入选者将驾驶日产奇骏、逍客穿梭于南非十几个世界杯赛场之间,并提供高达10万元人民币的月薪,两位“超级球迷”的赛场日记也会通过央视和体坛周报两大权威媒体传播。南非、激情、挑战、梦想,一个关于中国球迷和南非世界杯的传奇被缔造。

东风日产副总经理任勇表示:“汽车品牌参与世界杯营销绝不仅仅是一时冲动或者简单营销手段的复制,其背后隐藏着深层次的原因,那就是汽车企业对于品牌美誉度和品牌影响力提升的渴求。足球世界杯与汽车品牌基因高度重合,将二者进行品牌联合营销,的确是汽车企业上佳的选择。”

本次南非世界杯,从现阶段看来,无论是身为世界杯主赞助商的现代-起亚,还是曲线联姻世界杯的东风日产、奇瑞、JEEP等汽车企业,都因为搭上了世界杯的顺风车而达到了预期的目的。但事实上,世界杯营销和奥运营销一样,高投入和预期收益的背后同样蕴藏着一定的风险。东风日产以“超级球迷”为“卡位”切入点,以少量的成本,取得良好的收益,营销效果显而易见,成功实现世界杯营销的弯道超车。

**记者观察**

### 体系竞争力成就营销经典

客观来说,东风日产并非世界杯的合作伙伴或者赞助商,但是,凭借着其出色的营销策略,在中国市场的曝光度却并不输于现代汽车这个国际足联的赞助商,给众多参与世界杯营销的企业上了一堂生动的伏击式营销案例课。东风日产的世界杯营销出彩的地方在于,很好地借助了新闻媒介的力量,深度整合了包括电视、报纸和网络等各种媒体,堪称立体式的全覆盖,实现了“弯道超车”。

实际上,在营销领域,东风日产一直走在汽车行业的前列,其不断求新的营销手法成为很多业内同行效仿的对象。东风日产创新的营销体系,其实也是其近来一直提倡的体系竞争力的外在表现。东风日产以“超级球迷”为“卡位”切入点,以球迷视角与世界杯整个比赛进程相互映衬,使世界杯与东风日产的结合,更具相得益彰的效果,形成影响力的叠加势在必然。世界杯比赛场上激情四溢之时,东风日产“超级球迷”带领大家将对足球的热爱尽情挥洒,“超级球迷”的经典案例,成为2010南非世界杯伏击营销战场上的一道亮丽风景。

记者 张雁飞

# 从速度到品质

## ——北京现代体育营销新内涵

世界杯席卷全球,车界概莫能外。车企都在忙活着“世界杯营销”,一时间“南非”、“世界杯门票”成为热词。历时一个月,北京现代ix35世界杯全国巡展活动在全国各地“四面开花”。由于现代汽车是2010 FIFA南非世界杯官方合作伙伴,北京现代也共享了这一资源平台,不仅推出南非世界杯观赛团,还有与最新产品相结合的ix35世界杯巡展路演,以及在世界杯期间与各大媒体合作的世界杯节目。

### 借势世界杯 唱响“品质”主打歌

体育营销可以说是现代汽车的传统强项。从1988年开始,现代汽车首次介入汉城奥运会的体育营销,2002年,又成功跻身FIFA官方合作伙伴,并一举包揽了2014年前FIFA所有相关足球赛事的汽车赞助权,使得现代汽车在世界杯营销乃至整个体育营销领域中成为翘楚。而北京现代从2002年成立伊始,就传承了现代汽车的体育营销“基因”,并伴随其成长。

多年来,北京现代坚持参与到中超球赛、CTCC中国房车锦标赛、中国斯诺克公开赛等国内外顶级体育赛事中。而在这次世界杯体育营销中,北京现代带来了与以往不同的“主打歌”——“品质之旅”。

如果问,谁是去年高速增长的汽车市场最大的受益者,北京现代首当其冲。伊兰特悦动自“出生”之日起,就一直高居销量排行明星榜上。悦动对于老伊兰特品质的提升,是其能在竞争激烈的同级车市场拔得头筹的重要原因。这一点北京现代想得很明白,所以2010年北京现代“掉转船头”,目的是要将公众的注意力,从北京现代高速增长的“量”上,转移到“品质”上来。

北京现代常务副总经理李峰这样将“体育营销”与“品质诉求”联系在一起:“体育营销是北京现代提升品牌的重要策略之一,体育精神中倡导的‘积极进取、不断拼搏、以实力取胜’,与北京现代‘以品质打造品牌’的理念,在内涵上有很大的相似点,强调的都是精益求精的根本。”

这次北京现代世界杯“品质之旅”的主角是ix35。i系列产品是现代汽车基于对未来汽车发展趋势的研究,是现代以高技术、新造型为主流的一个车型系列。对于i系列产品的引入,北京现代对不同的i车型赋予了不同的意义:“i30打头炮,实现北京现代从提升销量抢占市场到打造个性品牌迈出的第一步;ix35承担着突破现代品牌发展瓶颈的战略任务;最后再用更为高端的i50车型带给国内消费者更多惊喜。”

### 大搞体育营销 迅速传播“品质之变”

如今,北京现代已占据国内车企第四的位置,在今年4月一举突破200万的销量,与此同时,在世界杯舞台上一系列的营销活动,正“领舞”北京现代的品牌走向新的高度。

北京现代副总经理熊伟认为,体育营销可加速消费者对北京现代品牌及内涵的了解,充分地体现出北京现代过硬的产品品质。北京现代一直积极参与体育营销,继足球、赛车和斯诺克之后,又成为了今年的亚欧全明星乒乓球对抗赛的冠名赞助商和官方指定用车品牌。

自5月开始,北京现代启动包括“节油大赛”、“里程之王”等在内的5项评选活动,获奖车主将获得免费赴南非观看世界杯的大奖。熊伟表示,这次之所以选择中级车“销量王”的悦动作为比赛用车,一方面是因为悦动拥有40万市场保有量,品质远超同级别车型,另一方面,2010款悦动搭载的全新1.6 γ(Gamma)节能环保发动机,在动力性、油耗、噪音方面的突出优势,是引领中级车市场产品品质的标杆。

通过一系列体育营销的活动,北京现代最大限度地吸引用户参与,回馈200万消费者,推进客户满意度提升和品牌形象升级。业内人士指出,北京现代频出营销大手笔,契合“品质经营”内涵,也展现出北京现代创新的营销理念和营销模式。在坚持品质经营,向更高品牌价值迈进的过程中,“促进销量增长,做好品质经营,从性能价格比提升到品质价格比”,熊伟说这才是北京现代追求的速度到品质之变。 记者 文雅

港宏汽车 GANGHONG AUTO 用心为人·喜悦于心

质保革命 港宏购车·质保期全面延长

5年 您可拥有 5年10万公里质保

活动时间 7月5日-8月31日 活动详情请咨询港宏各品牌店

活动内容 尽享延长质保最长至5年10万公里 尽享终身免费检测服务 尽享金牌维修技师尊贵服务 汽车夜市:服务时间延长至20:00

活动解释权归港宏汽车所有

超低价购车权 并有机会获得精美礼品 到店即可获 凭此券

热烈祝贺港宏喜获东风本田授权 日产、东本、斯巴鲁3大品牌全面入驻龙潭寺工业园 港宏日产成华新店,9月盛大开业 宏宇斯巴鲁7月15日重装上阵

港宏汽车官网:www.scganghong.com

雪佛兰 武侯大道雪佛兰店 028-8536 6611 | 广汽HONDA 交大路本田店 028-8761 8833 | BUICK 机场路别克店 028-8515 6622 | 内江别克店 0832-8300010 | 北京现代 机场路现代店 本部 8514 6600/城市展厅 8512 0203 | NISSAN 机场路日产店 028-8513 6618

全国十佳服务商 GANGHONG JOYFUL SERVICE 港宏·心悦服务 小黄帽 汽车理财 港宏放心二手车 携手世界500强

BUICK 心静 思远 态行千里

环保、质保——港宏先行! 活动时间:2010年7月16日-18日

BUICK Care 绿色环保 别克关怀

1. 购凯越,加入"绿色环保,别克关怀"俱乐部,尊享10000元现金优惠+尊崇礼包
(3000元延保礼包/ 5000元售后礼包/ 7000元养护礼包)礼包三选一

2. 别克君威,环保补贴!
购新君威最高可享9000元大礼(政府补贴3000元+6000元大礼包)。

享受厂家延保基金补贴 节能环保车(1.6T)享受政府补贴

港宏汽车 GANGHONG AUTO 别克销售热线:028-8515 6622 8512 6750 地址:成都市高新区火车南站西路385号(机场路一公里处) 公司保留活动的解释权和终止权

★2009年全国十佳最具潜力经销商 ★2009年315消费者最受信赖经销商之一★2009年度中华最佳经销商★2009年度华晨之家最佳服务商

Brilliance Auto 一路有我 华晨汽车 节能产品惠民工程 补

购于中华于形 购中华FRV 享3000元补贴

华晨汽车中华骏捷FRV1.3MT及1.5AT车型凭借出色的动力、节能、安全等方面的表现目前入围国家节能环保轿车行列,凡购买这几款车型的客户即获得国家惠民补贴3000元。

最终解释权归四川明友汽车

品质铸金杯 阁瑞斯2.7AT长轴行政版 全新面市

超越经典 行政级MPV……

★灵动空间:3430mm超大轴距、5235mm超长车身、多种座椅组合方式
★经济发动机:搭载原装进口2TR 2.7发动机、手动变速箱、VVT-i智能正时可变气门控制系统
★高端配置:前后独立悬挂轿车底盘、多功能车载会议桌、集成DVD.GPS、双景天窗
★安全保障:GOA安全车身、ABS+EBD、全席安全带、倒车雷达、安全气囊、高效前后LED灯

四川明友4S店 ■销售热线:028-85553333 85120699 85120633 ■销售地址:成都市高新区机场路与三环路蓝天立交交汇处

莱克店 ■销售热线:028-85099229 ■销售地址:成都红牌楼莱克汽车广场

广元阳晨0839-3300887 自贡四达0813-8118988 成都隆诚028-67900999 南充金祥0817-3881336 广安佳美0826-2229992 邛崃凯祥028-88748468 达州永力0818-2222266 德阳捷泰0838-3089059 大邑向阳028-88220680 达州天源0818-2669337 新都民生028-83960123 置信精典028-85056378 内江亨达0832-2200508 彭州大发028-83703099 成都金毅远大028-82767610

热烈祝贺中华品牌荣获“中国驰名商标”称号

华西手机报移动彩信版订阅方式:发送HX到10658232订阅新闻类信息——精华版8元/月;发送HXA到10658232订阅体育类——体育娱乐信息8元/月;发送HXB到10658232订阅理财消费类信息——移动淘宝4元/月;发送BSX到10658232订阅时尚类信息——时尚3元/月;发送BSTY到10658000订阅活力类信息——动*静3元/月。