

携多重重磅优惠全力出击

“五五购物节”斯柯达玩出新花样

5月伊始，上海启动“五五购物节”，千企万店、全城动员。斯柯达积极响应号召，于5月1日至10日携旗下人气车型亮相位于上海展览中心的“五与上汽有个约惠”汽车嘉年华，并在5月2日举办专场品牌日活动。

这是自复工复产以来，斯柯达首次以大规模消费节庆的形式与用户面对面沟通，同时融入在线直播、大咖讲车、锦鲤抽奖、分会场接力等创新玩法，线上线下、场内场外联动，汇聚了超高人气。据统计，品牌日当天的活动在抖音、懂车帝、一直播等平台吸引了超过112万名用户参与直播互动。



摄影 张渊源

五重大惠 激活汽车消费

近期，斯柯达通过线上发布会披露了品牌未来发展规划，公布了全系产品7.79万~24.79万元的最新建议零售价区间，率先打响激活汽车消费动能的发令枪。

斯柯达最新建议零售价调整幅度至高达2.45万元。热销SUV柯米克家族建议零售价调整至8.99万元起，高品质掀背式轿车新明锐建议零售价调整至9.99万元起，旗舰SUV柯迪亚

克畅销车型TSI330优享豪华版建议零售价调整至20万元以内。

针对“五五购物节”，斯柯达结合全系车型建议零售价的调整，出台五重大惠等优惠政策，包括至高1.5万元焕新礼包、5年超长分期、2成低首付以及保养礼包等。汽车嘉年华期间，斯柯达还提供了5.5折特价车以及五折购车券等锦鲤大奖，福利成色十足。

营销创新 扩宽零售边界

在品牌日活动现场，斯柯达邀请了多位汽车达人，通过抖音、懂车帝等平台与用户直播互动，介绍喜欢斯柯达的125个理由以及“五五购物节”相关优惠信息，线上、线下无缝连接。此外，为惠及更多用户，斯柯达还将把购物节分会场带进中环百联等上海热门商圈。这些仅仅是斯柯达系列营销创新的一个缩影。为了进一步扩大与消费者的触点，斯柯达与苏宁易购开展战

略合作，把“斯家空间”开进苏宁线下门店，让用户在繁华商圈就能与斯柯达“亲密接触”，走在汽车新零售潮流的前沿。

同时，借助线上直播等营销新模式，斯柯达实现了与用户更直接的对话沟通。目前，斯柯达旗下450多家经销商以及3500多名销售顾问在抖音和快手上发布了近30000条短视频，进行了14500多场直播，带来近10000位意向客户。

百年品牌 年轻化、更积极

2020年是斯柯达创立以来的第125年。百年来，斯柯达将“不忘初心、保持创新”的品牌基因深植在每款产品中。斯柯达水晶切割设计进化出先锋的水晶美学，以锐利线条为用户带来视觉冲击。新的设计语言围绕四个关键词：“年轻”“魅力”“夸张”和“氛围”，凸显更加感性、更具创造力的新生代造型风格。

近日，斯柯达潮酷

SUV柯米克GT荣获德国“红点设计奖”，这是其在设计理念上蜕变的印证，也是斯柯达品牌年轻化的再次突破。

年轻用户所喜好的中控大屏、智能网联系统等配置，在相对入门级SUV柯米克上就实现了全系标配。未来，斯柯达旗下多款车型还将实现远程控车、车内支付等数字化驾乘体验与互联化服务生态，提升产品的智能科技竞争力。

全系焕新价 斯柯达超有理

#喜欢斯柯达的
125个理由#
要爱我



柯米克 8.99-11.19万元 柯珞克 12.99-15.99万元 柯迪亚克 17.79-24.79万元 柯米克GT 11.19-12.59万元 昕动 7.79-10.99万元 昕锐 7.79-9.99万元 明锐旅行车 12.99-15.99万元 明锐 9.99-14.99万元



速派
15.49-22.99万元