

무료 시승에 오토 캠프 공짜
차값 깎아주고 푸짐한 경품

쿨~ 하게 쏘니다



기아차-SKT 제휴 마케팅 MOU

기아자동차와 SK텔레콤은 최근 전략적 제휴 마케팅을 진행하는 내용의 양해각서(MOU)를 체결했다. 이번 제휴로 양사는 스마트폰 등 첨단 IT기기 연계 프로모션과 스마트폰용 신차 애플리케이션 공동 개발 등 다양한 분야에서 협력을 강화하기로 했다.

우선 양측은 제휴 마케팅의 첫 단계로 스마트폰 갤럭시S를 활용한 '스마트카-스마트폰 페스티벌'을 전개한다. 7~8월 두 달간 기아차 승용차와 RV를 구입하는 고객을 대상으로 삼성전자 스마트폰인 갤럭시S 단말기 할부금을 지원한다. 또 차량 출고 시 10만원의 할인 혜택을 주고, 특히 K5 고객에는 전용 애플리케이션인 'K5 차량케어키트'를 갤럭시S에 탑재해 제공한다.

기아차와 SK텔레콤은 다양한 차량용 애플리케이션을 개발하고 전국 800여 개 기아차 영업 및 정비 거점에 무선 초고속인터넷을 이용할 수 있는 'T와이파이 존'을 설치할 계획이다.

여성고객 정비 '뷰티 서비스'



기아차는 전국 20개 직영 서비스센터에서 여성 고객만을 위한 정비서비스인 '뷰티서비스(Beauty Service)'를 도입한다.

기아차는 서비스센터에 여성 고객 전용 주차장과 전용 휴식공간을 마련하고 전문 정비상담과 관측물을 제공한다. 매주 목요일에는 여성 고객에 한해 정비공임을 5% 할인해주기로 했다.

기아차는 이와 함께 오는 9월 말까지 서울과 포항에 위치한 여성 고객들에게 전문 상담원이 출고 후 1년간 2차례 차량 상태를 확인하고 차량 관리법을 상담해주는 컨설팅 콜 서비스를 시행한다.

친환경타이어 '에코윙 드라이빙'

금호타이어는 아반떼 하이브리드 차량 동호회와 함께 친환경타이어인 '에코윙' 체험단을 구성해 '에코업 드라이빙'(Eco-up Driving) 캠페인을 진행한 다.

에코윙 체험단은 10일 개인 차량에 에코윙 타이어를 장착한 후 발대식을 갖고 향후 6주간 연비절감 후기 및 에코드라이빙 소개 등 6개 미션을 수행하게 된다. 아울러 동호회 체험단원들은 금호타이어 에코업 드라이빙 10계단을 주변에 소개하고 연비성은 개선 효과 등 체험을 온라인 포털사이트와 블로그 등에서 공개한다. 에코윙은 지난 4월 금호타이어가 출시한 저연비 친환경 타이어다.

/박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

자동차업계 여름휴가 마케팅



기아차는 여름 휴가철을 맞아 강원도 고성 봉수대 오토캠핑장에서 휴가를 즐길 수 있는 '오토캠프'와 서울·스포티지R의 무료 시승 기회를 제공하는 'So So Cool 여름휴가 시승체험 이벤트'를 마련했다. (기아차 제공)

처서가 지나면서 본격적인 무더위가 시작됐다. 거침없이 해변을 질주하는 '차캉스'의 계절이다. 가족과 함께 산과 바다로 떠나는 여름여행, 생각만 해도 설렌다. 텐트와 코펠, 버너 등 캠핑용품에 차에 싣고 떠나는 오토캠핑이라면 더욱 즐겁다. 자동차업계도 '바캉스 마케팅'으로 시원하게 쓴다.

이벤트 다양·1천명 시승 체험

◇오토캠프 떠나요=기아차는 휴가철을 맞아 기아차 고객을 상대로 운영하는 하계 오토캠프와 기아차 인기 차종을 무료 체험할 수 있는 'So So Cool 여름휴가 시승체험 이벤트'를 연다.

하계 오토캠프는 이달 30일부터 다음 달 9일까지 5차례에 걸쳐 2박3일 일정으로 강원도 고성군 봉수대 해수욕장에서 진행된다. 캠핑촌에서는 텐트 설치 및 주차가 가능하고 해수욕장 화장실과 샤워시설·식수대·비치파라솔을 무료 이용할 수 있다.

해양레포츠 30% 할인 혜택과 오징어잡이 체험 등 가족이 즐길 수 있는 다양한 이벤트도 체험할 수 있다. 참가 희망자는 오는 20일까지 기아차 홈페이지(kia.co.kr)에서 신청하면 된다.

아울러 기아차는 이달 21일부터 다음 달 15일까지 200명에게 쏘렌토R와 쏘울을 무료 시승하며 휴가를 떠날 기회를 제공한다.

현대자동차는 특별 사은행사로 '2010 쿨 썸머 페스티벌'을 진행한다. 현대차 홈페이지(www.hyundai.com)에 응모한 고객 중 1천명을 추첨해 아반떼 LPI 하이브리드, 쏘나타, 그랜저, 투싼ix, 싼타페를 6일간 무상으로 빌려주고, 7월 출고고객 및 신형 아반떼 사전계약 고객 중 1천500명을 추첨해 캐리비안베이 입장권(1인4장)을 준다.

◇차 사면 깎아줘요=현대차는 7~8월 출고고객

에게 각종 캠핑용품과 디지털 캠코더·카메라 등을 온라인 사이트를 통해 43~51% 할인된 가격에 제공한다. 또 신형 아반떼 출시를 기념해 8월 말까지 현대차 지점 및 대리점을 방문하는 고객 중 5천명을 추첨해 신형 아반떼와 텐트세트·캠코더 등 다양한 경품도 증정한다.

쌍용차는 여름 휴가철을 맞아 7월 한 달 동안 신차 구입비 특별지원 및 무이자 할부, 3.9% 저리할부 혜택을 준다. 체어맨H·렉스턴·카이런·액티언·액티언 스포츠 구매 고객에게는 50만원의 할인 혜택을 제공하고, 로디우스 구매 고객에게는 100만원의 특별 할인혜택을 지원한다.

또 쌍용차 출고경험(신차기준)이 있는 고객 또는 보유 고객이 체어맨H·체어맨H를 구매할 경우 100만원의 추가 할인 혜택을, RV 차종을 구매할 경우 50만원을 추가 할인해 준다.

집 분산해 신고 에어컨 정비 필수

◇떠날 땀 타이어 공기압 체크=집은 차의 균형을 유지하기 위해 앞과 뒤에 분산해 싣는 게 좋다. 뒤쪽에 지나치게 많은 짐을 싣으면 빗길 등에서 미끄러질 때 차가 심하게 돌아갈 수 있기 때문이다.

타이어 공기압 보충도 필수다. 에어컨 정비도 해야 한다. 탈취기를 이용해 냄새를 제거하거나 에어컨 필터를 교환해줘야 한다. 시속 60km 이하엔 에어컨보다 창문을 열고 달리는 게 경제적이다.

엔진오일·미션 오일·브레이크 오일 등은 안전과 직결되므로 철저히 점검해야 한다. 최근에 나온 차량이라면 1만km마다 엔진오일을 교환해주면 된다. 특히 브레이크 오일 교환 시기를 놓칠 경우 수분이 들어간다. 이 경우에는 브레이크 성능이 떨어질 수 있다.

/박정욱기자 jwpark@kwangju.co.kr

하반기 국내 승용차 시장에서 중형과 준중형이 한 판 불꽃대결을 예고하고 있다. 중형과 준중형차는 상반기 승용차 내수 판매량의 61.6%를 점하는 등 매년 60% 이상을 차지하면서 소비자가 가장 선호하는 차급으로 자리매김한 지 오래다.

8월 업계에 따르면 올 상반기에는 중형차가 15만 831대가 팔리면서 12만8925대를 판매한 준중형 부문을 압도하면서 가장 많이 팔린 차급으로 분류됐다. 하지만 지난 2008년부터 최근 3년간은 두 부문이 엇지락 뒤지락하면서 치열한 경쟁을 벌여왔다.

실제로 2008년에는 중형차가 24만3759대가 팔리면서 16만9519대를 판매한 준중형차를 한참 앞섰고,

중형에 밀린 준중형, 하반기 대반격

신형 아반떼·포르테·SM3 등 시장 점유율 확대 시동

지난해에는 28만2743대를 판매한 준중형차가 권토중래하면서 26만6927대의 중형차를 제쳤다. 작년에 준중형차로 소비자가 몰린 것은 불황 탓이 컸다.

국내 중형차는 현대차의 쏘나타, 기아차의 K5, 르노삼성 SM5, GM대우의 토스카가 있다. 대항마

인 준중형은 현대 아반떼, 기아 포르테, 르노삼성 SM3, GM대우 라세티 등이다. 비록 상반기에는 준중형차가 중형차에 밀리면서 눈물을 흘려야 했지만 하반기에는 대반격을 준비하고 있다. 그 선두에 신형 아반떼가 시동을 걸고 대기 중이다.

폴 체인지 모델인 신형 아반떼는 지난달 21일 사전계약에 돌입한 지 2주 반 만에 1만대에 육박하는 예약 실적을 올리면서 '대박' 조짐을 보이고 있다. 특히 신형 모델이 일반적으로 시판 한 달 전에 계약에 들어가는 데 반해 다음 달 초 판매를 시작하는 아반떼는 열흘이나 앞당겨 예약에 들어갔다.

기아차 포르테는 가을에 5도어 해치백 모델을 내놓으면서 점유율 확대에 나서며, 라세티 프리미어는 가격적 측면과 성능 개선 등 관측 활동을 강화할 계획이다. SM3는 특별한 관측 계획은 아직 잡혀 있지 않지만 2.0모델 출시를 검토하면서 점유율을 늘려간다는 방침인 것으로 전해졌다. /연합뉴스