



קאדילק השיקה ב-2010 את דגם SRX Crossover וגרמה לשינוי מגמה בקטגוריית רכבי היוקרה. בלב אסטרטגיית ההשקה של המותג הוצב הצורך להתחכך עם קהל היעד על מנת לחזק את התחושה, שמדובר ברכב טכנולוגי, עוצמתי ומודרני, ובה בעת - נגיש וזמין

שהוא אינו נתפס כרכב טכנולוגי ומודרני. כדי להתמודד עם האתגר התדמיתי, קאדילק הייתה צריכה לשנות אותה באמצעות אמת מוצרית. בעשור האחרון פותחו בעולם דגמי קאדילק בעלי מנועים רכי עוצמה, עיצוב ספורטיבי ותאוצה גבוהה. על מנת להוכיח את עליונותה המוטורית דווקא במגרש הביתי של מתחרותיה הגרמניות, העלתה קאדילק את דגם ה-CTS-V שלה על מסלול המירוץ נורבוגרינג בגרמניה, והוא שבר את שיא העולם בהקפה המהירה של המסלול בקטגוריית הדגמים שלו.

בשנת 2010 השיקה קאדילק בישראל את דגם SRX crossover על מנת שישמש כראש חץ שיווקי ותדמיתי למותג בישראל. מדובר בדגם מעוצב, המהווה הכלאה (Crossover) בין סדאן יוקרתי לבין רכבי שטח, והוא שחקן בקטגוריית היוקרה.

אסטרטגיית השיווק של המותג כללה בניית עולם תוכן עשיר וניהול של מגוון פעילויות שטח, במטרה להביא לחיכוך מקסימלי של המותג עם קהל היעד שלו, וזאת על מנת לחזק בקרבם את התחושה שמדובר ברכב טכנולוגי, עוצמתי ומודרני, אולם גם במכונית נגישה

מרצדס, לקסוס, ואאודי. בשנת 2010 נמכרו בישראל 7,200 כלי רכב בקטגוריית רכבי היוקרה.

### האתגר השיווקי

למרות התחזקותו של המותג בשווקי העולם בשנות האלפיים, בשוק הישראלי סבלו רכבי החברה ממיצוב בלתי מוגדר ונתפסו על ידי הצרכנים כמכוניות פרימיום, שאינן ברות השגה. בנוסף, בשנים האחרונות הוצע רק דגם אחד בלבד בשוק המקומי והוא לא נתן מענה טוב מספיק בקטגוריית היוקרה, במיוחד לאור העובדה כי המתחרים הציעו מגוון רחב של דגמים ומחירים.

### הפתרונות השיווקיים

אחת הבעיות עימן התמודד המותג הייתה בעיה תפיסתית. בתפיסת הצרכנים, המותג קאדילק מזוהה יותר מכל עם הדגם האמריקאי, הקלאסי והמוכר של המותג, שהושק לפני עשרות שונים וידוע בזכות הכפונים המזוהים שלו, אך כמובן

חברת קדילק הוקמה בארצות הברית בשנת 1902 על ידי שני משקיעים, שעזבו את עסקי המכוניות של הנרי פורד: ויליאם מרפי ולמואל בואן, ועל ידי המהנדס הנרי לילנד. המכונית הראשונה של החברה הושקה בחודש אוקטובר של אותה השנה, והיא נחשבה איכותית ומתקדמת לאותה תקופה.

בשנת 1909 נרכשה החברה על ידי ג'נרל מוטורס, והפכה למותג הפרימיום של הקבוצה. מכוניות המותג הציגו מגוון חדשניות טכנולוגית במהלך השנים הראשונות שלאחר הקמת החברה, כגון התנעה חשמלית, מנועי בעירה פנימית ותיבת הילוכים אוטומטית.

כיום, מכוניות החברה נמכרות ביותר מחמישים מדינות ברחבי העולם, וזכות להצלחה במיוחד במדינות צפון אמריקה. בישראל, משווקות מכוניות המותג על ידי חברת יוניברסל מוטורס ישראל (UMI).

### הסביבה התחרותית

קדילק פועלת בקטגוריית מכוניות היוקרה. המתחרים העיקריים של המותג הם: BMW,





www.cadillac.co.il

## דברים שלא ידעת על קאדילק

- קדילאק הוא שמו של חוקר ארצות צרפתי בן המאה ה-18 בשם אנטון לומט קדילאק, שייסד את 'עיר הרכבי' דטרויט שבמדינת מישיגן.
- רכבי החברה נבחרו על ידי הצבא האמריקאי ושימשו אותו במלחמת העולם הראשונה.
- דגם ה-DTS של החברה משמש כמכונית השרד של נשיא ארצות הברית.
- דגם ה-CTS-V, שהושק בשנת 2010, ביצע את ההקפה המהירה ביותר בעולם על מסלול המירוצים נורבוגרינג בגרמניה.
- קאדילק הוא המותג הראשון, שבייצרו נעשה שימוש במברג פיליפס, שהומצא על ידי הנרי פורד.



וזמינה.

פעילות ה-ATL שליוותה את ההשקה כללה קמפיין שנוהל במשך חודש במסגרת ברייק הזהב בתוכנית הכלכלה של ערוץ 10, "לילה כלכלי", שילוט חוצות מאסיבי וקמפיין מודעות בעיתונות ובמגזינים. המסר שליווה את ההשקה, "Drive to lead", היה בעל משמעות כפולה וכוון לקהל של מנהלים מצליחים ובעלי עסקים במטרה לקשור בין המובילות הטכנולוגית של המכונית לבין רצונם של הלקוחות הפוטנציאליים למובילות חברתית ועסקית.

פעילות ה-BTL למותג כללה מגוון פעילויות ובכללן מתן חסויות לאירועים עסקיים וחברתיים כדוגמת כנס "מאה האנשים המשפיעים" של העיתון הכלכלי דה מרקר והשקות של שעונים יוקרתיים.

בנוסף, נערכו שיתופי פעולה נקודתיים עם מסעדות ובתי קפה נבחרים, במסגרתם הוזמנו לקוחות קבועים של המסעדות ובתי הקפה לארוחת בוקר ולנסיעת מבחן, כשהמקום וסביבתו מותגו קאדילק.

על מנת להדגיש את ייחודו של המותג, השיקה UMI בשנת 2011 אולם תצוגה יעודי לקאדילק בלב הרצליה פייתוח. האולם נבנה על פי אותו מפרט ואותם סטנדרטים גבוהים לפיהם מעוצבים אולמות התצוגה של המותג בכל העולם, והחלל נוצל לא רק לתצוגת כלי רכב, אלא גם לעריכת אירועים בתוכו, עם תוכן המקושר למיצוב המבוקש של המותג: הובלה אישית ומקצועית. כך למשל, לקוחות פוטנציאליים הוזמנו לסדרת הרצאות

של הישראלי הראשון

שכבש את פסגת האוורסט, דורון

הראל, או להרצאות הקשורות במנהיגות.

המותג גם מעניק מלגות לסטודנטים מובילים במרכז הכינתחומי בהרצליה.

לאחר ההשקה המוצלחת של הדגם, ממנו נמכרו בתוך פחות משנה כ-200 כלי רכב, פעלה UMI על מנת להגדיל את היצע הדגמים ומגוון המחירים במותג. בחודש אפריל 2011 הושק דגם הקופה הספורטיבי של מותג קאדילק CTS, המתחרה מול מכוניות הקופה הגרמניות.

## ובעתיד...

קאדילק תמשיך להשקיע על מנת שהמותג ימשיך להתבסס בקטגוריית רכבי היוקרה, ותשיק דגמים חדשים ברמות איכות שונות, על מנת לתת מענה מוצרי ותדמיתי ממוקד למתחרים בכל אחד מהסגמנטים בקטגוריה בקטגוריית רכבי היוקרה.



2011

השקת דגם CTS.

2010

מושק דגם Crossover SRX.

1967

מושק דגם אלזורדו, הראשון בעולם עם הנעה קדמית.

1950

קאדילק מוסרת את הרכב המיליון שלה.

1915

המותג משיק את מנוע V8 שמגיע למהירות של 65 מייל בשעה.

1902

קאדילק משיקה בארצות הברית את הדגם הראשון שלה.