**한국지엠 2월 내수 판매, 전년 동월 대비 2.4% 증가**

*- 스파크, 트레일블레이저가 2월 내수 판매 리드*

*- 트래버스, 이쿼녹스 등 수입 RV 라인업 판매 증가, 꾸준한 수요 입증*

*- 다마스, 라보, 판매 종료 앞두고 큰 폭의 판매 증가세 기록*

2021. 3. 2

한국지엠주식회사(이하 한국지엠)가 2월 한 달 동안 총 24,265대(완성차 기준 – 내수 5,098대, 수출 19,167대)를 판매했다.

한국지엠의 2월 내수 실적은 통상적인 자동차 업계 비수기와 설 연휴로 인한 영업 일수 감소에도 불구하고 전년 동월 대비 2.4% 증가했다.

쉐보레 스파크는 지난 달 내수 시장에서 총 1,759대가 판매되며 쉐보레 제품 중 가장 높은 판매량을 기록, 한국지엠의 내수 실적을 이끌었다.

쉐보레 트레일블레이저는 총 1,285대가 판매되며 스파크와 더불어 한국지엠의 내수 판매 핵심 모델로 자리잡았다. 특히 지난해 같은 기간보다 111.3% 높은 판매고를 올리며 국내 출시 1년 후에도 여전히 뜨거운 시장 반응을 입증했다. 트레일블레이저는 지난해부터 ‘트레일블레이저 뮤즈 프로그램’을 통해 주 타깃고객층인 25~39세 소비자들과의 접점을 강화하고 있으며, 최근 프로그램 시즌2에 최종 선발된 50명의 주인공들과 함께 세리머니를 가지고 공식 활동에 돌입한 바 있다.

트래버스, 이쿼녹스 등 쉐보레 수입 RV 라인업도 내수 실적에 힘을 보탰다. 쉐보레 트래버스는 총 274대가 판매돼 전년 동월 대비 14.2% 증가세를 기록했으며, 쉐보레 이쿼녹스 또한 전년 동월 대비 122.0% 증가세를 기록하며 국내 수입차 시장에서 선전했다.

판매 종료를 앞둔 다마스와 라보는 소상공인들의 막바지 수요가 판매로 이어지면서 전년 동월 대비 각각 54.2%, 119.7% 증가한 350대, 468대가 판매됐다.

한국지엠 영업•서비스•마케팅 부문 시저 톨레도(Cesar Toledo) 부사장은 "트레일블레이저 등 쉐보레 RV 제품들이 입지를 넓혀가고 있는 가운데, 스파크 등 기존 모델 역시 버팀목 역할을 충실히 해주고 있다”며, “봄철을 맞아 파격적인 프로모션은 물론, 세단에서부터 SUV, 상용차에 이르기까지 쉐보레 제품이 가진 가치를 전달함으로써 고객 수요에 적극 대응해나갈 계획”이라고 밝혔다.

한편, 쉐보레는 3월, ‘2021 새봄, 쉐보레와 함께’ 캠페인을 통해 국내 고객들에게 무이자 할부, 현금 지원 등 다양한 혜택을 제공한다. 또한, 쉐보레 홈페이지를 통해 ‘온라인 구매 예약’ 서비스를 진행하고 있으며, 2월 한달간 온라인 구매 예약 서비스 페이지를 통해 서비스를 신청하고 3월 10일까지 최종 계약을 완료한 고객들에게 추첨을 통해 푸짐한 경품을 제공할 예정이다.

**한국지엠**

인천에 본사를 두고 있는 한국지엠은 2002년에 설립됐으며, 1만 여명의 직원들을 고용하고 있다. 한국지엠은 2020년 국내시장에서 8만 2,954대를 판매했으며, 전 세계에 완성차 28만 5,499대를 수출했다. 한국지엠에 관한 더 많은 정보는 한국지엠 홈페이지([www.gm-korea.co.kr](http://www.gm-korea.co.kr))를 통해 확인할 수 있다.

**미디어 문의**

한국지엠 유승윤 차장 [seungyoon.ryu@gm.com](mailto:seungyoon.ryu@gm.com) (010-5428-8493)

웨버샌드윅 정현수 차장 [KJeong@webershandwick.com](mailto:KJeong@webershandwick.com) (010-3000-7345)

웨버샌드윅 최수빈 차장 [lchoi@webershandwick.com](mailto:lchoi@webershandwick.com) (010-3440-4737)

**웹사이트**

<https://media.gm.com/media/kr/ko/chevrolet/home.html>

**<참고: 한국지엠 2월 판매 실적 테이블>**

