**한국지엠 3월 총 29,633대 판매 기록**

*- 쉐보레 트레일블레이저, 내수 베스트셀링 모델 등극… 프리미엄 소형 SUV 시장 내 입지 강화*

*- 쉐보레 트래버스, 콜로라도, 본격 봄 시즌 맞아 견고한 실적 기록… 내수 판매 뒷받침*

*- 판매 종료 앞둔 다마스, 라보, 전년 동월 대비 82.0%, 96.2% 증가세 기록*

2021. 4. 1

한국지엠주식회사(이하 한국지엠)가 3월 한 달 동안 총 29,633대(완성차 기준 – 내수 6,149대, 수출 23,484대)를 판매했다.

특히, 한국지엠 경영 정상화의 핵심 모델인 쉐보레 트레일블레이저는 3월 내수 시장에서 2,130대의 판매고를 올리며 쉐보레 브랜드 베스트셀링 모델에 올랐다. 쉐보레는 최근 ‘트레일블레이저 뮤즈 프로그램’ 시즌2에 최종 선발돼 공식 활동에 돌입한 50명의 주인공들과 세리머니를 갖는 등 젊은 소비자들과의 접점을 강화하고 있다.

쉐보레 스파크는 3월 한달간 내수시장에서 총 1,693대가 판매되며 트레일블레이저의 뒤를 이었다. 아울러, 쉐보레 트래버스와 콜로라도가 각각 303대, 282대가 판매되며 한국지엠의 3월 내수 판매를 뒷받침했다.

올해 판매 종료를 앞둔 다마스와 라보는 3월 내수시장에서 소상공인들의 막바지 수요에 힘입어 각각 435대, 512대가 판매되며 전년 동월 대비 82.0%, 96.2%의 증가세를 기록했다.

한국지엠 영업•서비스•마케팅 부문 시저 톨레도(Cesar Toledo) 부사장은 “트레일블레이저, 트래버스, 콜로라도 등 쉐보레의 SUV 및 픽업트럭 라인업이 국내 출시 후 1년 이상이 지났음에도 국내 고객들로부터 여전히 뜨거운 관심을 받고 있다”라며, “본격적인 봄 시즌에 돌입하는 4월을 맞아 더 많은 고객들이 쉐보레 브랜드와 제품 경쟁력을 경험할 수 있도록 올해 들어 가장 파격적인 마케팅 활동을 전개해 나갈 것”이라고 밝혔다.

한편, 쉐보레는 3월에 이어 이달에도 ‘2021 새봄, 쉐보레와 함께’ 캠페인을 진행, 국내 고객들에게 무이자 할부, 저리 할부, 현금 지원 등 파격적인 혜택을 제공한다. 또한, 공식 홈페이지 및 전국 쉐보레 전시장에서 이달 30일까지 경품 이벤트를 진행, 응모 고객 중 추첨을 통해 푸짐한 경품을 제공할 예정이며, '트래버스 카카오 시승 이벤트'를 4월 6일부터 7일간 진행, 시승을 완료했거나 시승 후 출고를 완료한 고객에게 추첨을 통해 다양한 경품을 제공한다.

**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 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 3월 판매 실적 테이블>**

