

车行天下 车市观察
2013年3月26日
每两周推出 总第107期
9版—12版
邮箱:zhaojin226@yahoo.cn

汽车周刊

一周汽车图片

全新天籁咸宁上市

昨天,东风日产全新天籁在咸宁恒信南星专营店正式上市。据了解,此次天籁共推出7款车型,官方指导价格分别为:17.78—24.48万元。此次全新天籁在外观、内饰及科技装备上都有突破性提升。(赵进)



三月车市“退烧”

侧重活动营销 以价换量难现



每年春季,汽车市场进入淡季,这时,车商纷纷策划购车活动以搅热市场。然而,对于大多数以价格为主要购车标准的客户来说,活动营销收效不大。即便如此,不少车商还是表示,现阶段不希望以价换量。

□记者 蒋逐宸

三月车市走入淡季

进入三月以来,车市销量从前两月的火爆热销转身一变,表现得有些差强人意。

“现在价格跟春节差不多,顶多就是送一点小礼品或是装饰品,我再等等看会不会降。”近日,市民张先生电话咨询了市区多家4S店,却发现自己的看中的那款车价优惠幅度并没增大。他表示,既然已经从年前等到现在,就会再等等看。

家住咸安区的刘女士说,如果车价没有降到她的理想价位,她是不会轻易购买的。

“进入淡季后销量明显下滑。”某品牌销售人员告诉记者,现在虽然被优惠活动吸引过来的消费者明显增多,但成交量依然没什么变化,目前正在研究对策。

一位销售人员表示,一些对车价没那么看重的顾客,在春节前后已经购车。目前车价相较春节期间虽然有所下调,但还没有到最实惠的时候。那些看重车价,有购车需求又不急于用车的顾客,都要继续观望。

咸宁一汽大众4S店市场部杨经理表示,现阶段汽车经销商不愿意采用大幅降价的方法来做营销,也是为了照顾消费者的感受。他们目前虽开设不少能让消费者获得实惠的活动,但这些活动多是赠送礼品,没有对车进行实质性的降价。

活动营销以送为主

为了促进销售,车商以活动营销。

近日,记者走访咸宁多家4S店了解到,



本月以来,大部分品牌汽车经销商都打出“春天盛惠牌”,以此吸引有需求的消费者前来购车。

23—24日,咸宁雪佛兰4S店联合东风本田4S店、一汽大众4S店在咸宁体育中心开展“爱在春天,万人大团购”等一系列购车活动。

“这个活动力度很大了。”咸宁东风雪铁龙4S店营销经理胡晨宸表示,新世嘉炫音版目前做活动,购车就送五大音乐配件、原厂定制大屏幕导航仪、真皮座椅等礼品。

据一名4S店销售人员介绍,从目前购车赠送的礼品价格来看,赠送的礼品价值最高已达数万元。

以价换量可能性小

面对现阶段的车市行情,车商是否会将赠送礼品的优惠转化为价格直降?对此,不少车商表示不希望以价换量。

一位业内人士说,短期来看,价格直降能让消费者享受到实惠。但是,长期来看,价格变动不见得是好事。因为价格频繁变动,意味着一个品牌或一个产业的不成熟,也意味着供求关系始终处于不平衡的状态。对于消费者来说,价格直降最直接的影响就是车辆的保值性无形中变差了。建议车商在淡季还是有针对性地通过活动进行营销,或者利用淡季做好其他服务,稳固客源。

因此,消费者在购车时也应该多一点理性,更全面地根据综合因素去选择自己的座驾,不要单纯以价格为取向。

C4L百米冲刺 挑战百万豪车

不限车型、不限排量、不限价位……
只要不是改装车
百米冲刺,谁更牛!

只赢你0.1秒 算我输
不服,就放马过来,挑战百米冲刺王!

www.c4l.dongfeng-citroen.com.cn
www.dongfeng-citroen.com.cn

极限驾驭 东风雪铁龙C4L

百米冲刺王

东风雪铁龙 C4L 向前的力量

是什么,让你把梦想的距离当成你向前的激励?是什么,让你在每一次到达之后整装待发?是什么,让你在抉择和诱惑面前选择执着。是你我心中,向前的力量。

高性能高端中级车,东风雪铁龙C4 L,搭载“国际年度发动机”六冠王——1.6THP涡轮增压直喷发动机,澎湃动力,一触即发。现在就跻身东风雪铁龙C4 L车主,启动·向前的力量。

C4 L百米冲刺王“擂台赛”,等您来挑战!

用挑战,回击挑衅!还等什么,发动引擎,释放天性,与东风雪铁龙C4 L来一场血性竞逐,引爆向前的力量,看谁堪当真正百米冲刺王?

详询当地经销商或致电 400 886 6688

3月30日,咸宁市新车管所(横沟路),C4L随时迎战,惊喜大礼等你来拿!

CRÉATIVE TECHNOLOGIE 人性科技 创享生活



东风雪铁龙

咸宁运通4S店

地址:市银泉大道99号

销售热线:0715-8818009/8136979