



## 车商晒“底价”打动消费者

# 端午车市唱出淡季以来“最强音”

□记者 蒋逐宸

在刚刚过去的端午小长假里,车商们收获颇丰。13日,记者采访我市多家4S店了解到,对于六月这个传统销售淡季来说,端午小长假是车商们清库存不可多得的好时机。由于前期商家都已做好了准备,活动和优惠带动了节点的销售。



### 市场:优惠已到极限

“最高优惠4万”、“买车就送保险”……记者在我市多家4S店了解到,对于端午小长假这个促销良机,大多数商家都已给出最高优惠来吸引消费者。

“除了买车能获得最高优惠以外,端午小长假期间只要到店里试驾的市民都获得了一份精美礼品。”咸宁市广本汽车4S店负责人吕海乐说。

“对于某些品牌的车型来说,优惠幅度已经达到极限了。”一位不愿透露姓名的销售人员告诉记者,如今汽车市场竞争几近白热化,商家们给出优惠活动后利润空间已非常小,商家卖车的目的早已不是为了赚取其中差价,更多的意图是增加市场保有率,通过售后维修来盈利。因此,消费者完全不用怀疑商家促销的诚意。

### 市民:不再淡定观望

面对车商的优惠,一些有购车计划的消费者不免心动,加上淡季来临,未来两三个月内车市也没有特殊的促销节点,因此促使消费者纷纷趁端午促销购车。

“观察了一段时间,感觉现在车市与前段时间优惠幅度差别不大,估计价格已经到底了。”正打算提车的范先生说。

咸宁市东风雪铁龙市场经理胡晨宸说,端午小长假期间销量还不错,估计此时的价格已突破了部分消费者的心理防线。

有业内人士表示,五一期间,不少消费者持币观望,总想着过了五一降价会更大,因此,部分消费者没有出手购买。但随着端午节的到来,消费者发现车市的优惠幅度变化并不大,了解到优惠已经到了极限,因此下定了购买的决心。

### 车商:库存压力减小

上海大众市场经理甘萌说,端午小长假期间,到店看车的市民明显比平时增多,平均每天都有20组。短短3天就售出了16台车,这对于6月这个销售淡季来说算比较可观了。

“我们的‘战绩’是14台。”东风标致汽车4S店内某工作人员告诉记者,端午小长假期间,他们为了方便市民选车,将展厅“搬”到离市民更近的人民广场,同样交了一份满意的答卷。

采访中,不少车商表示,3天小长假,亲朋好友相约来看车的客户络绎不绝,每天都有十五、六批客户。他们当中很多是来咨询的,当场下单的也不少。一个端午小长假,为车商缓解了不小的库存压力。但也有少数车商表示,消费者对连日来的节日促销、车展已显疲惫,销量增长没有达到预期。



## 新狮跑

在寂静中,聆听自然的声音  
在静默中,触摸风中的自由  
行无疆,以天地为际  
踪无定,以心作指南  
身有形,心无界。新狮跑。



5年·发动机 10万公里保修 东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心: 400-799-0000 网址: www.dyk.com.cn

### 东风悦达起亚特许可经销商: 咸宁惠恒汽车销售服务有限公司

销售地址: 咸安区咸安大道399号(高铁站旁) 销售热线: 0715-8331088 售后热线: 0715-8336088

