

夏季车市，促销刺激刚需

□记者 赵进



根据以往的经验,从6月开始的整个夏季一般都是汽车销售淡季,通常要等到9月才能进入销量大幅增长期。而在这段时期,经销商表示消费者购车还是以刚需用车为主,特别是下半年准备结婚的年轻家庭,他们会选择在这个时候购车。而作为经销商,为了推动销量,消化库存,除了瞄准刚需用车,每年的这个时候也是各大经销商年中冲刺做促销活动的时候。

刚需购车群占主流

6月份已经过去一半,记者走访我市各

4S店发现店内客流稀少,很多4S店展厅门前被库存车停得密密麻麻。东风悦达起亚4S店市场经理告诉记者,现在车子卖得不怎么样。来店客流比4、5月份减少了很多,最近来店里看车的大多都是以家庭用车为主。“前几天就有一对年轻夫妇,准备下半年完婚,想趁这段时间把车买了。”他称,“这对年轻夫妇看了前段时间上市的KX3。由于起亚KX3空间大、配置较全面,其突出的实用性获得很多家庭的喜爱。”

吉利汽车销售经理也表示,最近车辆销量正在出现下滑。前来市场看车的客户大多是以家庭为单位,年轻夫妻占主流。这些消费者在购车时大多首先关注价位,然后是品牌,一般会在几个备选品牌当中选择性价比比较高的车型。而在价格可以接受的范围之下,很多消费者仍然会选择合资品牌车型。

杨先生在市政府部门工作,下半年准备结婚。杨先生告诉记者,听说每年的6、7、8月份买车是最划算的时候。价格低,车源多

省钱又不用等,又加上年底要结婚,所以一家人合计这段时间就把车提了。

促销活动多多

随着汽车市场竞争日益激烈,车商们为了提升销售量,在营销策略上挖空心思,频频推出名目繁多的促销活动。营销手段正成为市场竞争的焦点。近期,车商们都围绕季节和节日做文章,而他们推出的各种各样的促销活动成为这些季节和节日的点缀。

为给车市注入活力,营造购车氛围,经销商可谓是使出浑身解数,出尽各种招数。记者发现,近段时间不少车行都开始了团购、促销、店庆、巡展、外拓、父亲节活动、端午节店头等活动,以此来吸引上半年未成交的客户。

随着促销方法多样化,季节化,汽车销售犹如超市购物一样,厂家和经销商必须不断根据季节和实际情况的变化,推出新意的营销方式,吸引消费者选车购车。

交强任性送 双“0”贷你飞

C3-XR为客户减负

作为城市SUV新风范东风雪铁龙C3-XR集“高效动力”、“智能驾驭”、“美学设计”于一身,给世人展现了来自法国的饕餮盛宴。现在机会来了,您可以轻轻松松贷回家,再也不用等待了。6月起购C3-XR即送交强险,信贷购车用户还可享受限时“0”利息、“0”手续费,让您轻松无忧,尽享城市SUV新风范,有了C3-XR这样“给力”的旅伴,从此便可“任凭山高路远,我自悠然前往”。

旅途中的你希望和热情洋溢、活力四射的人结伴,还是与温吞如水、暮气沉沉的人共处?相信大多数人更愿意选择前者。明快的旅伴会让旅途更加顺畅,C3-XR的澎湃动力将为旅途平添几分激情。C3-XR所搭载的全新一代1.6THP涡轮增压直喷发动机,由PSA标致雪铁龙和BMW联袂开发,在国际发动机评选中屡获殊荣。其最大功率达123kw/6000rpm,1400rpm可达到峰值扭矩245N·m,动力充足,油门反应快,可带来强大的推背感受。与之匹配的是全新一代6速手自一体变速器,动力组合称霸同级别车型。

C3-XR采用最新一代STT智能启停技术,针对城市拥堵路况和“走走停停”的日常行驶,能最大限度降低燃油消耗和尾气排放,节油多达15%同级独有加强型启动机,可启停50万次,是普通起动机寿命的5倍,耐久可靠,终身免维护。

特有可变阻尼减震器,平坦地势,悬架吸收地面颠簸;起伏地势,悬架强硬支撑车身,兼顾舒适度与操控性、稳定性;采用左右非对称式悬架,平衡配重,完美对应车内的不对称布局,提升车辆的动态均衡性;传承雪铁龙独有底盘调校技术,冠军品质,历经百万公里多路况反复测试,成就难以超越的动态舒适底盘,驾驶感受更趋完美。

同级独有的四探头倒车雷达和高清倒车影像系统,不仅能反映倒车时车后方的实际影像,更有标志线确定车辆可能进入的位置,最大程度解除倒车时的“后顾之忧”。

实现一键切换沙地、雪地,泥地、ESC关闭公路等5种路况模式。全面强化ESC模块的性能使它变得更聪明,拥有堪比四驱车的通过性,助你轻松应对城市复杂路况和乡村公路。

有人调侃说:这是一个看脸的时代!从这个角度看,C3-XR不失为一位最“拉风”的旅伴。拥有纯正法国血统的C3-XR秉承雪铁龙独具一格的ARTECH设计理念,以设计成就科技之美。2655mm超长轴距与同级最佳的黄金分割轴距车长比,使得车身更协调,外观更具吸引力。

(高磊)

全新福特锐界咸宁上市

售价区间:24.98—42.98万元



本报讯(记者 赵进)昨日,福特全新7座SUV锐界在咸宁恒信美华福特4S店正式上市。此次上市的全新国产锐界分为2.0T和2.7T两种排量,共7款配置。其售价区间为24.98—42.98万元。这个价格让消费者轻松享受豪华的世界级驾驶品质,充分显示出长安福特对消费者的诚意。

锐界,是长安福特在翼虎、翼搏之后,推

出的第三款SUV车型,其定位是一款中型SUV,尺寸也要比老款进口版锐界更大,它的长宽高依次为4878/1925/1770mm,轴距为2850mm。前进气格栅采用了全新的六边形设计,配以硕大的尺寸,给人感觉既霸气又很精致,而且根据配置的不同,还提供了两种风格的前进气格栅可供选择。

对于一款7座SUV车型,空间自然是

很多准车主们特别关心的地方。在此,锐界所交出的成绩单还算比较令人满意的。首先是它的第一排和第二排都拥有这很充裕的空间,而将第二排座椅调到最靠前位置时,第三排对于成年人来说,也不算是特拥挤,身高176cm的体验者坐入其中依旧能有4指的腿部空间,中短途乘坐没问题。因此,总的来说,锐界的的空间表现还是能满足绝大部分家庭用户所需的。

动力方面,锐界提供了2.0T和2.7T两款发动机,可供选择。其中2.0T发动机的最大功率为245马力,最大扭矩为350牛·米;2.7T发动机的最大功率为329马力,最大扭矩为475牛·米。搭配的都是6速手自一体变速箱。其中2.0T车型提供前驱和四驱两种选择,2.7T车型均为四驱。

在中大型SUV市场蓝海爆发的背景下,全新福特锐界以“全方位领先的7座SUV”姿态,刷新市场格局。坐拥5大同级独有和14项同级领先配置,全新福特锐界以同级最优空间表现、同级最强动力组合、众多越级智能配置、卓越的整车品质和安全性能,打造出商用、宜旅、宜私、宜家的全能品质,成为精英人群魅力座驾的不二之选。

车钥匙锁进后备箱

□记者 陈婧

家门钥匙锁在家中,相信不少人有过这样的经历,但是车钥匙锁在车中的情况有人经历过么?王先生就亲身经历过。

王先生是外地人,他和妻子都是普通的工薪阶层,结婚以后,在老丈人的帮助下在市区置了房,并在随后的两年购了台车。“虽然每个月要省下些开支,用在还车贷、养车上,经济压力比以前大。但工作之余,却能腾出更多时间陪家人出去转一转,觉得还蛮值得。”王先生笑着表示。

13年夏季的某个周末,新车到手已经半年时间。王先生开着自己的爱车,带着妻子、女儿去咸安金桂湖烧烤兼戏水。到了目的地以后,嗅着徐徐而来的清新凉风,王先生一家

各自换上泳衣、泳裤,女儿小晴更是迫不及待第一个冲进水里。见此,王先生一边叮嘱妻子将小丫头看紧,一边用遥控把车门一锁,然后把“碍手”的车钥匙往后备箱一扔,“碰”的关上后备箱。

踩着柔软的细沙,王先生大步跨入水中。这时,妻子在一边向他招手,喊道:“老公,车钥匙勒?我不下水,给我拿着。”“钥匙?糟糕,”王先生一拍脑袋,急道:“车钥匙锁在后备箱,忘记拿出来!”

当时钱、手机、衣服全锁车里了,另一把备用钥匙则放在位于温泉城区的家中,王先生一家又全在金桂湖,各自身上还穿着泳衣泳裤。“实在没有办法,最后我裹着一张小浴

巾到路边去拦车。幸好有人顺路返回城区,他把我送到小区门口,还帮我打电话叫了人来帮我开锁。”

提起那位好心人,王先生至今仍心存感激。他说自己一路从小区门口“裸奔”到自家门口,引得不少人侧目,脸都丢光了。后来等开锁匠赶过来,开了自家房门并顺利取得车钥匙,又坐车返回金桂湖去开车门,一家人顺利赶回家中,已经是晚上10点钟了。

点评

目前汽车的落锁规则相对科学,一般情况下不会出现这样的情况,但是个别车型或在个别情况下,意外还是很有可能发生的。

为了避免不必要的麻烦,无论是普通钥匙还是智能钥匙,各位车主一定要养成随身携带车钥匙的习惯。

