

“汽车夜市”点亮车市

经销商:现在夜市还不是很景气”,多是办理购车手续

河南商报记者 孟蝶

市场 车商为夏日备“清凉”

一家丰田汽车经销商告诉记者,5月份以来,进店量明显减少,有时候一天只有两三拨看车的。在销售不力的情况下,更多汽车4S店开始“重视”市场部,希望通过营销策划将销量做出一些提升;“如果这样的淡季持续到9月份,那很多4S店可能都将非常困难。”他说。

按照往年惯例,从即将到来的6月份,车市将开始约3个月时间的淡季。不过,记者在采访中也了解到,一些汽车经销商已经为淡季做好了“清凉”准备。

“店内客流量比较集中的时段是在上午11点左右和下午4点左右,往年6月份之后的进店量会集中在下午4点到6点。”东风日产威达专营店市场部经理吴昆说,虽然天气等外界因素不是影响销售的主要原因,他们还是为此特备了一些“清凉礼”。比如:“售后送清凉”给车主赠送太阳膜等活动;“本周末我们针对轩逸、骊威车型的百人团购会有大幅优惠,毕竟还是降价更吸引消费者。”

虽然夏天销量下滑主要与车市大环境有关,但天气对于展厅客流量确实有一定影响,河南新裕隆市场部经理高超说,除了售后方面赠送的空调检测保养之外,他们在4月底就对店内的中央空调进行了全面更新,在夏季前做好硬件升级,让顾客进店感觉更舒适,更多的优惠促销也会陆续推出。

天儿热了,车市却即将进入淡季。郑州各家汽车经销商都把营业时间延长到了晚上8点。尽管汽车夜市不是什么新事物,到目前为止也还不是很“景气”,但还是让郑州车市眼前一亮。

要知道,除了降价优惠和礼包相送,能够在晚饭后在娱乐中完成购车,也是一种享受。怎么样,你要不要来逛逛?



漫画/王伟宾

行情 淡季买车 更需要一个理由

在6.7.8三个月的传统淡季中,很多有购车计划的人都想等金九银十的价格优惠,“一些客户本来是想来看车或者买车的,但是到店里一看,没什么人,于是就打消了购车的念头——大家都不买,这个时候为啥我要买?”一位经销商说,受季节等客观条件影响,很多人选择持币待购。这样,就会让本来就淡的车市更淡。实际上,这个时候消费者买车,更需要一个理由。

易女士3月中旬拿到了驾照,也已经选中了一款车,却打算在9月份再买。“夏天雨水多,郑州的道路又容易积水,怕新车容易

泡水。而且夏天日晒强,单位和小区都是露天停车场,新车晒多了也心疼。再加上夏天车上要用空调比较多,油费也会增加支出,还是等等再买。”

其实金九银十的说法,更多是对于商家而言,这时商家在销售量和销售额方面会有大幅提升。汽车厂家按月份给经销商定任务指标,销售旺季时销售量会较大,河南新裕隆市场部经理高超说,淡季时经销商库存压力大,促销力度也会相对较大。“我们有些车型在5月份至8月份,会比9月份便宜五六千元,而且淡季时提车也会更及时。”

调查 夜市“不给力”,多是办理购车手续

五一之后,郑州市各家汽车经销商就把营业时间延长到了晚上8点。于是,郑州汽车市场便形成了一道新的风景线。那么,汽车夜市对于汽车销售到底有多大的影响?记者了解后证实,晚上的延时营业对客流量和销售有一定影响,但也只是间接刺激,并没有太多成交量。

广本宏邦店市场部经理田浩介绍,五一后展厅营业时间延长至晚上8点,目前主要是为顾客提供方便,进店的顾客多是来提车或是办理手续,虽然也有一些客流量,但暂时没有太多成交。到了淡季之后,主要还是靠一些团购、促销或者购车礼包之类的实际优惠来拉动销售量。

郑州的汽车夜市营业时间结束比较早,而且不够集中,东风日产威达专营店市场部经理吴昆说,目前的“夜市”多是4S店在单打独斗,不够集中,所以也就聚不起人气儿。如果在一定区域大家都做“夜市”,也许消费者的关注度会更高,经销商们也会相应推出更多夜市促销活动。

而正准备买车的消费者刘女士说,如果晚上能有大规模的汽车夜市,她还是愿意去看看的;“白天都忙得要命,晚上可以出来转转,看看车,试驾一下,也可以带孩子出来玩玩。很多朋友都告诉我,如果要等到国庆节或者年底旺季的时候扎堆儿买车,可能价格上并没有什么太大优惠,而且很多车型可能也会不全。”

乐夏汽车嘉年华·第二季 五月买车 比价就看这一天

简讯:5月21日,西环汽车公园,我们把汽车带到您的身边!超值小车、精品家轿、大气商务、强悍四驱尽在西环汽车公园·乐夏汽车嘉年华·第二季,五月购车比价就看这一天,详询400-6371-888

五一小长假由西环汽车公园在人民路百盛购物广场举办的乐夏汽车嘉年华相信给很多人以非常深刻的印象,三天成交300余台,意向客户登记近2000条,现场别开生面的趣味活动也让人流连忘返,秉承“服务在您身边”的理念,我们继续把汽车带到您的身边……

5月21日~22日,西环汽车公园(郑州西三环北段)“乐夏汽车嘉年华·第二季”隆重登场,敬请关注!百余款车重磅钜惠,五月买车就看这一天,我们将以超低的价格为您奉上汽车畅购的饕餮盛宴!不仅如此,我们为您备下的精美的礼品,到场登记即有精美礼品赠送,现场订车即有超值大礼赠送,另有大奖等您抽取……

超低价格,精美大礼让您不虚此行,届时,您心目中的那个她一定会在其中:

上海大众途观、朗逸、新帕萨特;来自法国的雪铁龙C5、世嘉、铃木雨燕、天语;以品质和服务著称的上海大众斯柯达昊锐、明锐、晶锐;超值精品小车比亚迪F0、长安奔奔MINI、奇瑞QQ、力帆320、长安铃木奥拓。

超性价比精品家轿:上海大众新POLO、奇



瑞A3、风云II……不胜枚举,敬请莅临现场。

主办单位简介:西环汽车公园是一个以客户为中心的汽车销售服务产业园区,我们在用行动诠释着“服务在您身边”的理念!参展品牌有上海大众、奇瑞、瑞麒、威麟、开瑞、上海大众斯柯达、雪铁龙、长安铃木、比亚迪、力帆、哈飞、中华、长安轿车、江淮、莲花……囊括了国内外相当一部分“经济实用型轿车”,让您在这个周末尽享低价购车的快感……

活动地点:西环汽车公园(郑州西三环北段)

团购报名热线:400-6371-888

参展单位:

公司名称	项目名称	经营产品	销售热线	地址
郑州新兴汽车销售有限公司	上海大众	途观、途安、POLO、志俊、PASSAT、普桑	0371-6578 0466 0371-6372 1289	郑花路与迎宾路北300米西
河南中植汽车销售服务有限公司	奇瑞汽车	旗云、QQ3、QQme、东方之子	0371-6727 5555	郑州市中原西路116号
	莲花汽车	L3	0371-6652 6667	郑州市西三环北路北段
河南大河车城汽车服务股份有限公司	铃木汽车	奥拓、天语、雨燕	0371-6752 6833	郑州市西三环北路北段
	长安轿车	悦翔、CX20	0371-6751 7730	郑州市西三环北路北段
	瑞麒汽车	M1、X1、G5、M5	0371-6759 7577	郑州市西三环北路北段
河南嘉力汽车贸易有限公司	威麟汽车	X5、V5、H3、H5	0371-6752 6588	郑州市西三环北路北段
	开瑞汽车	优优、优雅	0371-6350 1233	郑州市北环中原汽车交易中心东区
	华晨中华	骏捷、尊驰、FRV、FSV、cross	0371-6179 9999	郑州市北环路与丰庆路西南
	华晨金杯	海狮、阁瑞斯	0371-6179 9999	
力帆汽车	320、520、620	0371-6377 2999		
河南中润汽车贸易服务有限公司	比亚迪汽车	F0、F3R、L3	0371-8600 5999	郑州市北环路与丰庆路西南
	哈飞汽车	路宝、赛豹	0371-6187 7777	
	长安轿车	奔奔、mini、CX30	0371-8600 5666	
河南昊达汽车贸易有限公司	奇瑞汽车	A3、风云2、瑞虎、A1	0371-6725 9996	郑州市北环中原汽车交易中心对面
	上海大众斯柯达	晶锐、明锐、昊锐	0371-6550 3333	郑州市西三环北路北段
河南东龙汽车贸易有限公司	东风雪铁龙	C2、C5、世嘉	0371-6379 3333	
河南中植瑞成汽车销售服务有限公司	江淮轿车	瑞风、瑞鹰、和悦、同悦、悦悦	0371-6783 1111	郑州市西三环北路北段

EC8 “最佳操控”的王者风范

——四海盛景帝豪汽车全系深度试驾

5月15日,河南四海盛景帝豪汽车4S旗舰店在省体育中心举办帝豪全新深度试驾会,让人们从多角度、全方位感受了帝豪EC8、EC7及EC7-RV的操控舒适性能。

EC8自2010年11月在河南四海盛景上市后,销量便一路飙升,四海盛景帝豪汽车4S旗舰店已经营吉利品牌十多年,是最早销售帝豪全系车型的授权经销商,以良好的服务和企业信誉在中原车市获得好评。

作为“跨级豪华轿车”,EC8不仅品质上精益求精,更能体现帝豪的志向与精神——宽阔沉稳的条状镀铬格栅,配合个性鲜明的剑眉式大灯,彰显不怒自威的领袖气质。此外,EC8更以超值的豪华配置与人性化设计完美诠释——豪华多功能方向盘,集多媒体、智能巡航等多

功能操控于一体;氙气大灯,带自动洗涤功能,且具有大灯自动开启和“伴我回家”功能;前排高配8向电动可调,并且提供电加热功能;内置式智能电动天窗,随时与自然畅意接触;多功能后视镜,电动调节、折叠,具备除霜功能,并且还集成LED转向灯功能;无钥匙进入及一键式启动功能等,豪华外形之余更具备睿智的头脑。

活动现场四海盛景帝豪汽车4S旗舰店除了安排对帝豪EC8进行深度试驾外,现场还能体验到具有欧洲标准、五星安全的帝豪EC7和荣获自主品牌轿车性价比排名冠军的帝豪EC7-RV带来的全新驾乘感受!另外,在活动现场主办方四海盛景帝豪汽车4S旗舰店还安排了专业车手所展示的特技飞车表演,以及对驾车技巧的专业介绍。R (刘扬)

佳宝品牌升级走俏

近日,从一汽吉林处获悉,其在2011年第一季度国内微车销量整体下滑443%的大市场环境下,依旧取得同比增长17%的佳绩。第二季度,一汽吉林经销商在厂家“赢客之道”策略的指导下,以内容详实的全方位销售形式,诠释赢客有方的含义,令一汽佳宝逐渐成为当地微车市场上的紧俏车型。

一汽吉林经销商在销售终端将“赢客之道”全面细化,二手车置换、贷款购车以及原厂精品附件等业务已经在各个经销店全面启动。在一汽吉林的经销店内,用户可实现更加方便的二手车置换新车流程,全部业务都由店内专职人员办理,免去了用户先卖车再购车的复杂流程。

贷款购车也使先买车后消费变成现实,多元化的信贷服务以及灵活多变的信贷方式,为更多用户提供了全新的购车方式。对车辆有更高要求的用户,可以寻找到高品质、针对性强的一汽吉林原厂附件,更加匹配一汽佳宝,全面超越通用配件。经销商从用户角度出发,全方位打造赢客之势,受到更多消费者青睐。随着赢客之道策略获得越来越多消费者的认可,一汽吉林某经销店的负责人也显得信心满满,“在一汽吉林给出了佳宝最高补贴车价10%、佳宝V70全系享受3000元节能补贴的政策后,我们将赢客策略具体实施,这使一汽佳宝在微客市场上逐渐走俏。”R (刘士剑)

东风雪铁龙世嘉“千人团购盛惠”启动

东风雪铁龙河南富原店负责人介绍,为庆祝“世纪传奇 驾驭未来——纪念汽车史上首跨欧亚大陆·雪铁龙东方之旅80周年”活动启动,东风雪铁龙郑州各经销商联合启动“东风雪铁龙世嘉全城联动 千人团购盛惠”让利活动,回馈消费者对东风雪铁龙的厚爱与支持。

东风雪铁龙郑州经销商介绍,本次盛惠活

动信息如下:即日起至5月22日,进店即可参与5月22日(周日)下午3点至5点东风雪铁龙郑州各经销商展厅举办的“全城联动 千人团购盛惠”让利活动。团购专场时间段,进店即可尊享各种好礼,世嘉全系最高优惠16000元,同时订车就可免费赢取笔记本电脑及苏迪曼杯世界羽毛球混合团体锦标赛(青岛)决赛门票。R (周莹)