

“金九银十”到来 车商酝酿大反攻

●厂家推新车型提升关注度

为了取得好的销售业绩,大多数车企针对“金九银十”专门准备了促销方案。多家车企推新车型在销售上给政策,是今年“金九银十”期间的主要营销手段。

从7月份开始,车市进入异常密集的新车上市期。东风标致508、一汽大众新迈腾、东风悦达·起亚K2……相关统计显示,有近50款的全新车型及改款车型抢在七八月份上市,经过一两个月的预热后,刚好全力冲刺“金九银十”。而东风日产楼兰、新帝豪EC7等20款左右的新车,则选择在“金九银十”期间登场。

“厂家选择在9月份、10月份推出新车型,更多是为了提高自身品牌关注和聚集人气。”广汽丰田商丘威佳梁园4S店市场部经理谢耀华表示,“一些改款车型推出,经销商一般在厂家支持下对老款车进行降价清库。”

●促销降价扑面而来

除了推出新车型吸引关注度外,车企对销售的支持更让经销商放手促销有底气。

二手车置换补贴的提高、特供版低价车型的供应等,都让今年“金九银十”的促销很有看点。一汽马自达、上海大众、广汽丰田、东风悦达·起亚、中冀斯巴鲁等推出了二手车置换补贴、特价版低价车型、赠送油卡、送保养等促销活动。“越来越多的汽车

厂商意识到,如果9月份、10月份不能在销量上有所突破,而被竞争对手抢去市场份额,那全年的销售目标将很难完成。”本田市场部总监刘飞说。

尽管七八月份的车价普降并没有达到大部分经销商的预期效果,但在传统销售旺季来临之际,车商还是准备亮出降价这一撬动车市的“利器”。今年以来的销售不振,累积了大量库存,经过这么长时间的压库,很多经销商都多少存在资金压力,从冲量和回笼资金的需要来考虑,“金九银十”肯定会出现各种促销降价的优惠措施。

●日系车“弹药”充足强势反攻

尽管日本地震使日系车在本地市场失去不少份额,但目前日系车仍然占据主导地位。根据中国汽车工业协会提供的数据显示,与6月份相比,7月份日系乘用车继续呈现较快增长态势,市场份额提高了4.47个百分点,占乘用车销售总量的23.16%。丰田卡罗拉以1.88万辆的销售成绩在当月位居轿车销量榜首;广汽本田在7月份已重新进入乘用车企业销量的前10名;东风日产则继续逆势上涨;而东风本田产能CR-V在产能回升后,重拾雄风夺得了细分市场的第一名。

目前应该是今年以来日系车现车资源最为充足的时候。而各日系品牌,也通过推出价

核心提示

进入9月,车商们期待的“金九银十”传统消费旺季到来。今年上半年车市一直不温不火,刚刚过去的8月份,由于汽车制造商“高温假”基本结束,受日本地震影响的日系车企逐渐恢复生产,传统汽车销售旺季临近,车市本应呈现出较强的活力,但事实上,销售趋势依然不太乐观。

因此,无论是厂家还是经销商,对于9月份和10月份非常看重,无论是厂家的政策还是经销商的促销活动,以及新车投放、本地大型车展等,在这两个月里都有许多热点值得关注。



格“利器”,不断“收复失地”,东风日产商丘威祥专营店就推出了购买轩逸首付只需50%,特享零利率、零月供,免息贷款长达12个月的优惠活动等等。

除了车型让利促销外,各

日系品牌还纷纷展开了各种营销活动,以期夺回今年上半年丢失的市场份额,如东风日产即将推出高端SUV车型楼兰,广汽丰田逸致也开始接受上市预订。

本报记者 高亚华 何倩倩



FUV逸致 五座七座因需而择

逸致五座和七座两种座位数的设计,是基于对车市的长期研究,以及对家庭结构变化的判断而采取的做法。虽然五座车型仍然是选购主流,但随着“4+2+1”家庭结构不断出现,七座需求也日益凸显。广汽丰田新上市的FUV时尚多功能车逸致,集合了“轿车、SUV、MPV”三种车型优势于一体,具有五座和七座多个版本,充分满足了车主们因家庭结构变化对车型座位数的多样化需求,获得了强烈的市场反响。

逸致是国内首款FUV时尚多功能车,拥有1.6L、1.8L、2.0L三种排量共计6款车型,分5座和7座两个版本。其中1.6L和1.8L排量的四款车型为五座版,1.8L顶配版和2.0L排量的两款车型为七座版。逸致是根据中高级车标准打造的车型,它拥有超越不少中高级车的超长轴距,使逸致在空间设计和利用方面,无论是五座版还是七座版,都能确保宽大的乘坐空间,为乘员提供最为舒适的驾乘感受。逸致五座、七座版车型,搭载的都是丰田最先进的发动机,动力充沛,使这款车型可实现强大的驱动力以及承载力。无论是五座版,还是七座版,逸致都是一款均衡性车型,能满足消费者家用、休闲旅游、商务接待等多方面的用车需求。(高亚华)

权威

即时

真实

互动

商丘网广告招商热线: 0370-2628098

地址: 商丘市归德南路6号商丘日报报业集团网络中心