

Brilliance Auto 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商

热烈庆祝骏捷FRV河南地区首家上市

销售热线: 0371-60612866 (花园店) 63730743 (北环店) 66539789 (中博店)

中原车市年中盘点系列报道之 价格篇

涨跌“博弈” 考验车市

本报记者 李莉

与往年春节过后车价“义无反顾”的一路下跌相比,今年年初,受原材料上涨的影响,官方降价鲜有出现,车价甚至发出了“上涨”呼声。但是,在涨与跌的“博弈”中,面对现实的销量压力,汽车经销商担起了降价的重任,大幅的终端优惠打破了车价上涨的梦想。

涨价声音不了了之

受钢材、能源等上游产品涨价,信贷收缩、利息上升等因素影响,汽车企业生产、经营成本提升,今年一季度汽车价格比去年末小幅上涨。据国家发改委价格监测中心对36个大中城市的监测,轿车价格比去年末上涨了6.83%,从1月到3月,车价罕见地实现连续3个月的环比上涨。

但官方涨价明显带了几分“试探”的意思。3月5日,威志官方提价1000元;4月10日起,奇瑞旗下多款轿车悄悄涨价,涨幅从1000元至3000元不等;江淮汽车则宣布:从5月1日开始,江淮悦悦轿车全系产品的终端销售价格上调5000元;在商用车领域,东风汽车、福田汽车等国内商用车企业也纷纷公开提高了售价。

对于奇瑞、江淮的这种率先“吃螃蟹”涨价行为,绝大多数汽车厂家并未跟进。尽管4月份南北大众欲联合涨价的消息一度传得沸沸扬扬,但最终并未转化为现实行动,大部分车企表示:将通过内部挖潜,消化原材料上涨带来的成本上涨。

“汽车并非生活必需品,消费者不会为其制造成本上涨买单。”广州本田北环店总经理张克

林认为,在供大于需的汽车市场,消费者可选择的品牌与车型很多,在大多数车型都在降价的大环境下,涨价则直接意味着客户的流失。

经销商担起降价“重任”

如果说第一季度车企还在涨和降的岔路口犹豫不决的话,那么,到了五月份,低迷的车市、巨大的销量压力已经迫使车企做出了最终选择,主流车企终端售价的大幅优惠使上半年的车市最终完成了传统的价格回归:降价。

“年初还以为今年车价肯定要涨上去的,没想到现在的行情却正好相反,不升反降。”一位经销商向记者这样描述今年上半年车市的预期和实际走势。

但与往年三四月份汽车厂家接二连三大张旗鼓地发布降价“宣言”相比,今年的车价降得很“低调”,经销商牺牲自身利润,以大幅优惠吸引消费者成为车价进一步拉低的主要力量。

“现在买车没有优惠是卖不动的,特别是老车型。”二季度国内轿车销量增速显著放缓将导致库存加大,从而对汽车价格形成进一步的下降压力,马自达6、长安福特蒙迪欧、致胜、一汽-大众迈腾等中高级车的终端优惠都在万元以上。

国家发改委价格监测中心公布的数据显示,今年4月份以来,国产乘用车产销连续两月环比下滑,价格逐步走低,环比由上月下降0.18%转为下降0.53%,同比下降2.26%,前几个月流传的汽车涨价说不攻自破。

新车型优惠速度加快

上半年,70余款新车型上市,不少新车型不约而同地玩起了“高定价”的游戏。本来,新车定高价,预留降价区间,是车市“潜规则”之一,但今年上半年,由于车市需求放缓,同一级别竞争对手众多,新车型的高价位并未能坚持太久。今年上半年新车降价的特点就是:新车上市未及半年就出现了大幅优惠。

“部分年初上市的新车型由于定价偏高面临着巨大的库存压力,不优惠消费者根本就不买账。”一汽丰田某经销商告诉记者。记者了解到,新乐骋、伊兰特悦动、新威驰、赛拉图欧风、东风标致两厢307、长安马自达2等车型终端销售价格均有数千元的优惠。除此之外,新车优惠还有另一种形式,取消加价。第八代雅阁上市初期购车需要加价,最高可达4万元,在随着产能的提高,八代雅阁已经取消加价措施。

《中原车市年中盘点系列报道之新车篇》详见第十版

“REIZ 锐志极限漂移”巡演北京站举行

7月5日,一汽丰田“REIZ 锐志极限漂移”巡演在北京航空博物馆举行。这是继6月14日在上海天马山赛车场进行大型漂移表演之后,再次为中国消费者带来的真正漂移震撼,充分展现了锐志作为第一款国产FR前置后驱轿车的卓越性能。

上午10时,活动正式开始,首先由在日本职业漂移比赛中屡获佳绩的橙色车队成员为嘉宾作了生动、精彩的漂移培训课程,随后的活动项目让人们真正开始心跳加速。场地上,众多漂移高手驾驶着一辆辆REIZ 锐志,让嘉宾进行试乘。更让嘉宾们兴奋的是,本次活动增加了漂移驾驶体

验,在漂移车手的指导下,嘉宾们切身体验漂移驾驶的巅峰乐趣。

而最激动人心的时刻,是由橙色车队和中国国内顶级漂移车手激情挥洒、倾力演绎的漂移表演环节,不过,在优美舞姿频频再现的同时,发动机的咆哮声与轮胎的嘶吼声俨然告诉人们这些车辆正在经受着极度严峻的考验。除了发动机和轮胎之外,每一个项目还要求车辆的变速箱、悬架系统、转向系统等部件具备卓越性能与品质,如此方能真正胜任这些高难度的漂移技艺。

在这样的场景中,REIZ 锐志却显得游刃有余。低重心、均衡、动感的整体车身设计,配合FR前置后驱的形式,使REIZ锐志具备了完成漂移的重要先天优势;采用双VVT-i卓越技术的V6发动机与先进的6挡手自一体变速箱达成完美组合,为高强度的漂移动作持续提供着强劲流畅的动力支持;而优异的转向系统与悬架系统让REIZ锐志拥有了稳健灵敏的操控性能。

负责此次漂移表演的日本橙色车队队长熊久保先生评价说:“一汽丰田的锐志性能真的非常出色,完全不需要任何多余的改装就能达到漂移用车的苛刻要求。”

本报记者 张延昭

优秀经销商年中访谈系列之一

东风标致中原提速

——访东风标致河南神源4S店副总经理丁蓉

本报记者 李莉 魏瑞娟

今年6月,河南神源刚刚度过了自己的四周岁生日。

这四年时间,是东风标致完成从无到有、从小到大、从弱到强蜕变的四年,也是河南神源在中原汽车市场脚踏实地、稳步推进、悄然崛起的四年。上半年,在不少车商为半年销售任务难以完成而焦虑的时候,河南神源却以同比近60%的增长速度,完美逆袭年中考试的答卷。

年中“考试”完美过关

对于中国汽车市场来说今年或许是困难的一年,而对于东风标致及东风标致河南神源4S店来讲,今年则是提速的一年。2月20日,随着两厢307的正式上市,东风标致结束了仅有三厢307和两厢206两种车型国产的产品模式,在中国市场步伐开始加速,“目前标致307在车型最多、竞争最激烈的A级车市拥有接近2%的市场占有率,成为中级车中的主流产品,两厢版的加入则使整个东风标致307车系的竞争力进一步增强。”河南神源4S店副总经理丁蓉告诉记者。

而随着东风标致产品线的日趋完善,河南神源也开始在中原提速:1~6月份,河南神源以同比近60%的增长速度完美逆袭年中考试的答卷。即便今年面临着比去年增加50%的销售任务,丁蓉依然很有把握:“一般来讲下半年的销量都要高于上半年,目前时间过半公司销售任务也已经过半,全年销售目标顺利完成不成问题。”

新车型拉动市场增量

“销量的大幅度增长一方面受益于中原消费者逐年递增的购车需求,另一方面也是东风标致产品线扩大的结果。”丁蓉如此分析。

“东风标致选择今年投放两厢307,为的是用丰富的产品覆盖不同的细分市场。”丁蓉告诉记者,上市之初关注两厢307的人很多,从4月份开始,消费者的关注开始转化成实际销量,到6月份两厢307与三厢307的

销售比例已经达到了4:6。

“两厢307与三厢307两款车型在细分市场上并没有太多的重叠和冲突,两厢307是针对比较年轻和充满活力的用户群,扩大了一汽标致的消费群体,是上半年公司实现市场增量的重要武器。”对两厢307未来的“命运”,丁蓉直言,“一方面有三厢307在中级车市场的良好业绩作为基础,另一方面两厢中级车市场正在不断升温,两厢307可谓逢其时。”

针对性营销效果显著

针对金融行业做大客户,针对企事业单位做政府采购,针对媒体记者推出力度空前的公关促销,针对消费者理财方式的转变联合招商银行推出“车购易”信用卡购车方案……在丁蓉看来,上半年河南神源能够实现销量大幅增长,找准目标,采取针对性营销策略功不可没。

“从东风标致的消费群体来看,追求时尚、注重品位的企事业单位、学校、医院、媒体等单位的工作人员是最大的客户群,因此公司对这些群体在宣传、渠道及价格方面进行了一对一的针对性营销。”丁蓉表示,随着去年年底河南神源成为河南省政府定点采购单位,进一步拓宽了公司的销售渠道。

“下半年,东风标致还将有一款新车型推出,同时厂家对品牌以及产品的营销力度也在加大,这些对我们来说都是利好因素。”对于发展前景,丁蓉信心很足,“东风标致目前在国内市场正处于迅速上升阶段,河南神源也将乘势而上。”

度势·行天下



火红7月●炙热特惠!

- 部分套餐赠送3年10万公里共**20次免费保养**。
- A: 全款购车,送商业全险+交强险
 - B: 半价购车,余款半年内交付,免利息、免担保。
 - C: 首付4万宾悦开回家,两年内分期,免担保。
 - D: 首付5万宾悦开回家,两年内分期,免担保,再送交强险。
- 电话预约,送车上门鉴赏试驾,免除您酷暑劳顿。实在的优惠,轻松的购车。赶快拨打各网点电话吧!

江淮宾悦

河南省第十一届人民代表大会指定用车

河南中星江淮汽车销售服务有限公司

4S店销售热线: 0371-60612111 地址: 郑州市花园路与开元路交叉口南100米
中博店销售热线: 0371-66521177 地址: 郑州郑汴路中博汽车广场院内
北环销售 销售热线: 13073769983 西环销售 销售热线: 13633842342

安阳三鑫	0372-3729999	周口周运	0394-8398235
开封万宝	0378-3887911	驻马店乐华	0396-2120633
信阳昌源	0376-6556678	南阳亚飞	13193698989
永城羿天	0370-5122033	登封裕鑫	0371-62850586



惟超群性能,方可超越激情!

迎接奥运圣火,我为奥运加“油”

即日起至8月8日凡购长安马自达任一款车型均赠送2000元油卡



Mazda3外在热力四射,内在天性不羁,以从容不迫之势,成就新一代动感美学高性能轿车之典范,浑然天成的流畅造型与精湛的造车工艺,处处演绎动感品质,强劲的MZRD 2.0L S-VT高性能发动机百公里加速仅为9.2秒,瞬间爆发而又持久激发。丝丝入扣的精准操控,令刹那间的转身洒脱从容,3年6万公里保修的贴心服务,让你倍感尊崇。不仅扣人心弦,更是激荡心灵,这正是Mazda3席卷众多国际奖项的魅力所在!

zoom-zoom
mazda 3

长安马自达 免费服务热线: 800-807-2777
详情请见长安马自达4S特约经销店或登陆网站: www.chana-mazda.com.cn

河南涌盛汽车销售有限公司 7月20日“为奥运喝彩”儿童绘画比赛正在招募中……

郑州市中原西路139号 销售: 0371-67608000 67608001
北环直营店 销售: 0371-60112555 地址: 北环路中原汽车交易中心(东区)3号厅 中博展厅 销售: 0371-66535335
新乡直营店0373-5822222 商丘直营店0370-2557000 焦作直营店0391-3680888 洛阳直营店0379-65511000
南阳直营店0377-63060566 三门峡直营店0398-2511766 驻马店直营店0396-2822999 漯河直营店 13839581987
济源直营店0391-6090555 许昌直营店 0374-4315555 安阳直营店0372-2103333