

Brilliance Auto

华晨汽车

河南裕华晨光

华晨汽车全品牌经销商

轿车体验，金杯海狮第六代隆重上市！

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

资金关乎生存

雅力士最高优惠2万元、凯越优惠2万多元、老款宝来跌入8万元区间,就连原来加价销售的新雅阁也开始有了高达2万元让利优惠……

“经销商之所以不惜亏本争相降价,主要在于资金链问题。对于没有差异化服务的汽车4S店,目前最大的、唯一的竞争策略就是不断加大优惠幅度,获得更多现金来缓解目前的资金压力。”东风悦达起亚河南新裕隆4S店副总经理孙开钢分析,“就按一台车10万元的成本计算,200台库存就要占用资金2000万元,如果资金周转出现问题,仅仅银行利息一项都能把一个4S店压垮。”

“汽车市场的持续低迷、消费者信心减弱,但厂家每个月的销售任务不会减少,经销商要做的事就是尽一切可能把车卖掉,哪怕承担一些售前利润损失,也要加快现金回流速度。”长安马自达河南涌盛4S店总经理彭勇告诉记者。

盈利决定前景

“以前,厂方要的是总量,4S店要

如何应对车市变局成为车市投资者及经营者考虑的首要问题。降低库存、回笼资金、提高效率能否达到目的? 压力之下,部分汽车4S店开始“变异”。

车商“思变”渡寒冬

本报记者 李 莉

如果 not 赚钱,有资金也不做。这是投资原则。”

“穷”则思变

“资金永远不是最重要的问题,有钱只是必要条件,不是充分条件。在目前的竞争环境下,汽车4S店靠的是实力而不是投机。”田玉峰表示,“实力不仅是资金实力,还有经营实力,二者缺一不可。”

他认为,随着汽车市场优胜劣汰竞争的逐渐深入,原来资金实力较弱但注重维修服务业务的4S店,会逐步转化为以修车为主,如果原本维修服务能力就很弱,就只有转让或者关掉。

其实,汽车4S店的“变异”已然开始。在航海路,某合资品牌4S店已经开始由原来的“4S”退化为只有售后服务与备件供应的“2S”店,内部人士透露,资金链断裂是导致其停止整车销售业务的主要原因。

更多4S店选择在省会之外地市或者县级市场设立二级销售网点。上海通用雪佛兰某经销商透露:“省会的汽车4S店趋于饱和,而在地市都建4S店成本又太高,因此只能建‘简化’版的二

级网点。”

销售网络建设放缓

在绿城郑州,年中已经完成选址、圈地工作的第二家宝马、奔驰4S店迟迟未能开工。种种迹象表明,厂家建设4S店的步伐从今年开始将大幅度减缓,“简化”版4S店将成为一种发展趋势。

11月18日,长安福特马自达汽车有限公司总裁沈英铨在广州车展上接受记者采访时明确表示,面对中国车市发展放缓,长安福特已经制订了“一揽子”应对方案,其中涉及到调整产销计划及暂停部分城市的网络建设,目的是“防止网络发展泛滥,经销商亏损。”

在11月17日吉利熊猫媒体推介会上,吉利控股集团副总裁、吉利汽车销售有限公司总经理刘金良则明确表示:“今后,将鼓励经销商建立小而精、特而全的3S、2S店。”

东风雪铁龙有关人士也公开表示,在二线城市将主要采取“2S+A”的模式(“2S”指的是配件+维修,“A”指销售),在不损害一线城市4S店的利益下,降低经销商代理东风雪铁龙品牌的门槛,占领二线城市的汽车市场。

新车上市

别克新君威

开启“河南新纪元”



本报讯(记者 李 莉)昨日,上海通用旗下全新重磅车型别克新君威在全国上市,目前,河南新纪元开始全面接受新车预定,预计12月上旬现车可到河南新纪元展厅。

据河南新纪元市场部经理方欣介绍,新一代君威搭载的Epsilon II平台是通用汽车欧洲研发中心最新开发的全球中级车平台,既拥有最先进的技术,又发挥出了德国车精细工艺及优异操控性能的特长。全新一代国产君威长4830mm、宽1856mm、高1484mm、轴距为2737mm,在长宽与车高方面较老款君威分别长出11mm与19mm,其流畅动感线条与7月份伦敦首发的欧宝新威达Insignia非常相似,同时又带有鲜明的别克DNA元素。在整体流线型车身造型下该车的风阻系数仅为0.27,提高了整车的运动与操控性能。新君威的内饰部分是很大的亮点,车辆内部装饰材料以大面积实木为主,车门部分加以真皮材料包裹,整体感觉非常高档;在动力配置方面,新君威除搭载与君越相同的2.4排量发动机外,还配备一款重新调校的2.0排量引擎,其最大功率比老款君威2.0高出17KW。新君威搭载的2.4L ECO智能全铝发动机,最大功率与最大扭矩分别达125KW和225Nm,与之相匹配的依然是经典的S6六速手自一体变速箱。

实际上,上海通用汽车在今年4月份隆重举办的“别克·未来”活动中,就明确指出别克品牌将向“领先科技和国际化”的方向发展,并宣布“全球平台、欧美技术”为今后别克产品的核心要素,而别克新一代君威无疑是这一宣言的详细注释与具体印证。

据悉,新一代君威是通用谱系中除欧宝Insignia外第二款搭载Epsilon II平台的车型,今后该平台还将应用于萨博、庞蒂亚克、雪佛兰等品牌的重量级车型。

TOYOTA 广汽TOYOTA | 品质感动世界

09款 更多安全 尽享豪华

CAMRY 凯美瑞 闪耀登场



为您成就卓越

CAMRY 凯美瑞

只有不断领先的安全标准,才能尽享非同凡响的豪华体验。CAMRY凯美瑞在屡获殊荣之后,再次全面升级,一再突破型的渴望。09款CAMRY凯美瑞240G系列,全面搭载VSC车身稳定控制系统和全方位泊车雷达,以更完善的安全标准和更丰富的豪华价值,不仅彰显下从尊贵的驾驭姿态,同时亦引领中高端轿车性价比的全面提升,迈向更高的安全豪华新境界。

最新制动控制 最新转向控制 240G系列增加配备-VSC车身稳定控制系统

在激烈路面转向过度或转向不足时,系统会自动分配每个轮胎的驱动力和制动力,进一步提升车辆的稳定性。

凯美瑞的成功密码: 是价格、是服务……还是品质? 购车有豪礼,到店齐分享。 特价、特权,尽在广汽丰田骏驰金水路店。

广汽丰田骏驰金水路店 地址: 郑州市金水路与玉凤路交叉口向南500米 销售热线: 0371-60979999 服务热线: 0371-60970000 政府采购热线: 0371-60975888 网址: www.junchitoyota.com

TOYOTA 车到山前必有路 有路必有丰田车

车市热点

郑州日报总评榜参评车型“秀”进郑州一中

本报记者 李 莉 文图

11月29日,郑州日报2008中原车市总评榜部分参评车型赏车,试驾会走进郑州一中新校区。

上海通用、广州本田、东风本田、广汽丰田、长安马自达、东风标致、上汽荣威、北京现代、东风悦达起亚、长安铃木、中华骏捷、江淮轿车等10余个品牌旗下近40款车型“暗中较劲”,目标都是想把郑州日报2008中原车市总评榜中的“最受教师欢迎”车型大奖收入囊中。

时尚 小型车“炫酷”诱人

赏车会现场,不少首次购车的教师“盯准”了燃油经济、使用成本较低的经济型车。经过改装的黄色雅绅特、红色的长安马自达劲翔、玫瑰红色的雅力士、蓝色的飞度、红色的东风标致207……10余款的小车尽展炫酷“身姿”,在选车的女老师中赢得了较高的人气。

“学校还是第一次举办这样的车展,这么多车型可以好好选选,而且还有同事作参谋,平时工作忙,今天一定要选辆好车。”得知车展周六要进校园,准备在春节前买车的曹老师一家三口一大早就赶到了现场,价格在7万元左右的经济型车是他们的首选,一圈对比试驾后,一家人将购车的目标圈定了长安马自达劲翔。

下午两点,教英语的李老师和几位同事一起特意从老校区赶到新校区看车,早就有意中车型的她直接“点将”东风本田思域,广场上一番试驾之后,年轻的她选择思域的心意已定:“回头问问还有其他老师要买思域没有,大家一起买。”

趁着学生们正在上课,开阔的广场成了老师们试驾、验车的理想场地,数十位老师轮番上阵,过了一把试驾瘾,北京现代雅绅特、长安铃木天语SX4、广本飞度成为试驾的抢手车型。

实惠 三厢车现场“竞秀”

如果说女教师买车更为感性,那么男教师选车则更为理性,外观大气、性价比高的三厢车成为他们的首选,别克新凯越、东风标致307、赛拉图、中华骏捷、江淮宾悦等性价比高的中级车型最为“受宠”。

不少男教师一致看上了河南新纪元带来的别克新凯越,“配置够高,空间够大,内饰精致,性能可靠。”教语文的刘老师一口气总结出了选择新凯越的几大理由,“而且现在买车优惠幅度也很大。”经过一番由里到外仔细的研究之后,取得一致意见的三位老师决定“组团”购车:“我们三个人一块买的话算不算团购?价格上还能不能再优惠?”

体育老师辜先生先想选一辆“宜家用、宜商用”同时又“有气质”的中级车,最终河南旭致的荣威750凭借独特的英伦绅士风度让他一见倾心:“开这样的车出去,显得既内敛又有内涵。”

北京现代航海路店、广汽丰田骏驰金水路店、河南新纪元等参展经销商表示,不少前来看车的老师购车意向都相当明确,“这样目标群体明确、针对性强的小型车展不但可以让经销商更准确地把握目标消费者的消费习惯与消费心理,而且可以实现更高的成交率。”



最真的梦 诠释情怀,追求心动感觉

新品上市 开瓶有礼

服务热线: 0371-66661459