

促销力度足 购车正当时

本报记者 苏立萌



近期,郑州汽车市场受传统淡季的影响更为明显,七月份以来,多家经销商销售量呈下滑态势,不仅轿车销量继续下探,一直火热的SUV和MPV的增速也明显放缓。面对郑州市整体走缓的现状,经销商并未坐等市场回暖,而是想方设法扭转下滑局面,各种噱头的降价活动、形式多样的体验式营销纷纷出场拯救淡季车市,对消费者来说,可谓是购车良机。

市场 淡季到来 销量走缓

每年6月~8月份都是车市的传统销售淡季,在这期间,大多数品牌经销商销量进入低迷期,从6月份单日销量来看,“销量同期相比下滑了40%左右。”东风悦达起亚河南新裕隆店市场经理高超说。

“这也是淡季市场常态。”一家北京现代4S店负责人表示,“在此期间,各家经销商的销售情况都不会太乐观,一些经销商还会陷入负增长的状态,成交量并不理想。”

据了解,在5月份车市销量就显现出走缓趋势。5月,乘用车共销售160.93万辆,环比下降3.57%,同比增长1.20%。在乘用车细分品种中,与上月相比,四大类品种销量均呈一定下降,多功能乘用车MPV销售14.05万辆,降幅明显;与上年同期相比,轿车销售也继续下降,不过SUV市场则增长依旧,只是增速减缓。记者走访发现,不管是销量排名靠前的合资品牌,还是拥有良好口碑的自

主品牌,均有SUV“撑场”,“去年以来,就有自主品牌凭借SUV车型攻下大片市场,在市场寒意来袭的情况下,都期待通过SUV来降低淡季影响,减少库存压力。”有专业人士分析,但经销商深知,只靠车型来应对淡季市场是远远不够的,正因如此,各种营销活动也集中登场。

商家 让利促销 力促交易

在4月份,已经嗅到市场寒冷气息的汽车品牌就开始官方降价,一汽-大众、北京现代、长安福特、东风标致等品牌都针对部分车型价格进行调整。随着淡季到来以及下半年竞争已然开始,经销商迅速加入降价促销行列,通过让利吸引消费者,达成交易。

“店里现在是接二连三地推出多重优惠活动,涵盖店内所有车型。”一汽-大众郑州东佳店负责人告诉记者,“价格直降是现在的主要活动,促销效果也很明显,店内本月

销量同期相比并未出现明显滑落。”

宝马、路虎、吉利等经销商店也是大打“促销”牌,现金直降、赠送车险、置换有礼、购车送礼品等各种让利活动层出不穷,“淡季店内人气走低,销量直接受到影响。”宝马郑州宝莲祥店销售经理李默然说,而通过相应的优惠活动,在人气较弱的情况下可以提升成交率。

此外,很多经销商还推出厂家直销、大型团购特卖等大力度让利营销活动,更有经销商为了让消费者亲身了解车型品质,推出试驾、自驾游等体验式营销打动消费者。

市民 价格划算 购车良机

“我们希望通过这些活动更好地回馈消费者,保持销量,顺利度过淡季。”一汽-大众郑州东佳店负责人表示,“目前,郑州车市‘价格战’正酣,很多车型价格已经给出最大让利,对于消费者来说,现在买车很划算。”

据了解,在吉利河南华星店,吉利GX7狂降12000元。值得一提的是,东风悦达起亚车型价格更是让人心动不已。“目前店内车型已经降至今年最低价,热销车型智跑优惠力度达到3万元。”东风悦达起亚河南新裕隆店销售经理石晓东说,“K2、K3等也推出了高达万元的优惠活动,此外,店内还为前来购车的消费者提供了精美礼品。”

除了价格上的优惠,有的车型还送保养、送车险,更有一些汽车4S店还推出特价车,持币观望的消费者可以下手购车了。“前段时间就打算选购一辆车,可是一直没有时间。前几天听朋友说近期4S店优惠很多就来看看。”在宝马郑州宝莲祥店看车的市民韩先生告诉记者,“价格还是挺划算的,值得入手。”

“一般而言,9月底销量将陆续回归,在9月之前,经销商的‘价格战’可能将继续存在,观望已久的消费者可以在此期间把握机会,优惠购车。”有专业人士提醒。

爱车帮

栏目记者 苏立萌



这样用车最毁车

同时买的汽车,为啥人家的车显得更年轻气派?殊不知,汽车的状态和寿命与车主的使用习惯、使用方法息息相关,要保证你的汽车更健康、更长寿,就必须避开以下几种毁车、损车行为。

把车停在平整路面

有些车主一时找不到车位或者为了省停车费,经常会把车子停在一些马路牙子、坡道等位置。长此以往,车辆长期处于不平衡状态会导致四轮落差过大,对车架造成扭曲,严重的程度甚至会影响到正常开关车门。

停车后车轮不回正

有很多新手对于停车入位操作不熟练,尤其对侧方停车难以驾驭。好不容易勉强停入位后就匆忙离车,并没有养成车身调直、车轮回正的习惯。如果长期在不回正车轮的情况下长时间停放,极易导致方向机拉杆及防尘套损害,从而影响转向系统的正常工作。

单侧碾压减速带

现在许多小区和停车场入口都会设置减速带。很多车主在通过这样的减速带时,喜欢只用一侧的轮子轧过去,认为这样冲击小,对车子损害小。但实际情况却恰恰相反,由于长期受力不均匀,单侧碾压减速带的习惯很容易伤害悬架系统并影响车轮定位角。

过度热车

原地怠速热车不仅效果有限,还浪费汽油和时间。正确的做法应当是原地热车30秒左右后,立即上路行驶。但由于此时引擎及驱动系统都尚未达到正常的工作温度,仍需将转速控制在约2000转/分钟之内,待水温达到正常后方可高速行驶。

油箱见底后才加油

有的车主平时很少去注意油箱刻度,直到油箱警示灯亮起后再行驶一段距离才去加油。经常出现这样的情况,车辆的油泵寿命可能会大大降低。电喷汽车的油泵都是依靠燃油自身进行冷却,如果油位过低,极可能出现油泵过热甚至烧毁的情况。因此车主应当在油表显示最后四分之一刻度前为车辆补充燃油,保障油泵得到充分冷却,从而延长其使用寿命。



欧风新内饰 六速自动挡
 环保升级 全系车型置换
 最高享万元补贴



吉利GX7 运动版 新装登场

80万实力 惠动中国

综合让利 高达万元

吉利汽车郑州经销商

河南华驰 | 销售热线:0371-6038 1666
 地址:郑州市中州大道与三全路交叉口向北1000米路东

河南华星 | 销售热线:0371-6378 8966
 地址:郑州市文化路与北环路交叉口西南角

河南四海 | 销售热线:0371-6569 6666
 地址:郑州市金水区花园北路向北100米路西(8号演播厅旁)

河南博润 | 销售热线:0371-6011 3339
 地址:郑州市花园北路与开元路交叉口河南省汽院院内

河南华泽 | 销售热线:0371-5509 2555
 地址:郑州市黄河南路与经北六路交叉口东800米路北

河南鑫河 | 销售热线:0371-6666 0800
 地址:郑东新区物流大道与康庄路交会处西南角(庞大汽车园内)