



岁末购车嘉年华

临近岁末,车市进入紧张的冲刺销量状态,其中,随着日前小排量车购置税减免新政调整方法的正式公布及现行小排量车购置税减半政策的即将到期,以此为噱头的营销主题也一一展开。与此同时,经销商还推出购车季特惠活动,打响新一轮的岁末冲刺“促销战”。

车市启动岁末冲量模式

本报记者 苏立萌

市场

政策调整 购车正当时

现行的小排量车购置税减半政策从去年10月1日正式实施,在一定程度上改变了去年车市的疲软态势,拉动了1.6升及以下排量汽车的销售量。如今,新政策发布,自2017年1月1日起至12月31日止,对购置1.6升及以下排量的乘用车减按7.5%的税率征收车辆购置税。自2018年1月1日起,恢复按10%的法定税率征收车辆购置税。一些消费者已经迫不及待地加入年底购车队伍,以期赶上购置税减半末班车。

“前两天刚去4S店购置一辆新奥迪欧1.5T车型。”市民马先生说,“本来打算年后购车,现在新的购置税政策出来了,赶在新政策施行前下单,能省下一部分费用,相当划算。”

“购置税减半政策进入倒计时,又适逢年底销量冲刺的最后时刻,不少商家都以此为卖点,吸引消费者。”北京现代河南裕华金阳光销售经理王晓东说,“明年小排量

乘用车购置税政策发生变动,所以对于消费者来说,在2017年新政策施行前购车相当划算。”

在进口大众河南国际店,结合购置税减免政策的促销宣传正在进行中。“为方便大家选购,店内还将可享受小排量购置税减免政策的车型一一列出。”该店销售人员告诉记者,“小排量车型的12月份销量应该会有所增长,对年底冲量来说,是一个有效的宣传手段。”

商家

优惠集结 全力冲销量

年末乘用车市场是各大车企必争之地,一年即将结束,能否夺得更多市场份额,不仅仅受到平时销量积累的影响,最后的奋力一搏也至关重要。“现在市场上不管是销量目标还没实现的,还是销量已经达到预期的,都在竭尽全力地进行优惠促销宣传,力争在年底的销售旺季拔得头筹。”江淮河南世纪阳光店市场经理张玮表示,

“年底冲刺很激烈,大家都没有松懈。”

“一到年末,大家都很关注购车优惠,4S店策划了很多购车活动。让消费者在享受购置税减半的同时,还能以划算的价格购入新车。”王晓东告诉记者,“近期,我们推出的团购活动就吸引了大量客户到站下车,购车享受团购价,定金、交强险、装潢还能享受5折优惠。”

记者走访多家4S店了解到,经销商、厂家结合年终市场还推出各种优惠活动来提振消费者购车欲望。一汽-大众河南合众明德店、北京现代河南天行健店、进口大众河南国际店等,都到处彰显着岁末清仓的购车狂欢氛围。

不仅如此,一些车企还在年末放出“重磅炸弹”,宣布部分车型官方降价。其中,北汽威旺下调旗下6款车型官方指导价,降价幅度为4800元-9000元不等;东风雪铁龙C4官方价格也向下调整了1.2万元。“优惠促销,小排量购置税减半政策、官降等一系列举措,将使乘用车市场的年底竞争更加白热化。”张玮认为。

走势

行情可观 后市或向好

在政策利好、优惠聚集的冲刺阶段,经销商的销量有了明显上升。“进入12月以来,店内每天销量有20多辆,还是很不错的,比之前有所增长。”王晓东告诉记者,全年的销量目标早已完成,目前,销量有望在年末再创新高。

针对小排量乘用车购置税政策的变动,大多经销商认为,2017年汽车市场应该会继续保持增长态势。

对此,王晓东也认为,“2017年对购置1.6升及以下排量的乘用车减按7.5%的税率征收车辆购置税与现行政策相比,对小排量汽车的销售可能只有小部分影响,但对整个2017年汽车销售的影响非常有限,不会影响大家的购车热情。”

张玮也表示,随着年底新车相继入市,和节日出行用车高峰的到来,预计春节前车市热度将持续上涨。



新车压轴 盛宴开幕

本报记者 苏立萌 李汪洋

东风雪铁龙C3-XR 2017款登陆河南

12月11日,东风雪铁龙携旗下全新C3-XR2017款亮相郑州中原万达广场。C3-XR2017款在原有1.6LCVVT和350THP车型基础上,新增了230THP先锋型和230THP智能型两款车型,售价12.78万元起。同时全系车型增加碧玺车身颜色和自由制躁选装包,为消费者提供更多元选择。

在此次上市活动现场,还发布了C3-XR 2017款的主题MV《躁之歌》,将活动气氛推向高潮。

作为东风雪铁龙品牌的首款小型SUV车型,C3-XR扎根于年轻消费市场。C3-XR2017款以更吸引年轻一族的营销活动和更贴近市场需求的产品满足多元市场需求。新增PSA230THP PureTech发动机,配合全新一代六速手自一体变速箱,动力更高效经济,操控更平顺。此外,Grip Control智能多路况适应系统一键切换泥地、沙地、雪地、公路、ESC关闭五种模式,车载互联系统、7英寸触屏智能娱乐系统等多种科技配置,带来更便捷的驾乘体验。

宝沃BX7 6/7座亮相

12月11日,宝沃BX7 6/7座车型在郑州上市并接受预定,新车在原有配置基础上配备了可滑动式第二排独立座椅、第二排座椅加热等豪华舒适功能。

定位于德国宽体智联SUV的BX7结合当代审美潮流和SUV的固有特点,令车身线条与型面以创新形式呈现。全系搭载2.0T涡轮增压直喷发动机和6速手自一体变速箱,可输出165kW最大功率及300N·m最大扭矩,百公里综合油耗低至7.9L,取得动力表现与燃油经济性的平衡;IAWD智能四驱系统融合了博格华纳第五代四驱技术及第五代天合智能电子稳定控制系统的优势,可提升BX7在多种路况下的操控及通过性,有效提升过弯和经过湿滑路面时的安全系数,为驾驶者带来原汁原味的德系驾控体验。

开瑞K60上市

近日,真七座SUV——开瑞K60在开封举行全国上市发布会,新车推出1.5L一种排量,提供手动和自动变速箱6款车型,售价区间为5.88万元~7.78万元。此次新车上市现场还推出购车质保大礼:前10000名客户享4年12次免费保养;前10000名客户享受发动机10年100万公里质保。

开瑞K60整体造型新颖,新车搭载了奇瑞自主研发的1.5L ACTECO全国十佳发动机,新车最大功率为109马力,峰值扭矩为140牛·米。传动方面,匹配的是5挡手动变速箱和4挡自动变速箱。

帕杰罗趣玩悦野之旅启动

近期,一场别开生面的越野大戏在郑州富景生态园上演,由广汽三菱、进口三菱、越野e族发起的“趣玩悦野”10城试驾体验会郑州站正式拉开帷幕。

在试驾的过程中,三菱帕杰罗表现出强大的越野性能,虽然整个路线几乎全程为坑洼路面,但在超选四驱的帮助下,所有试驾嘉宾都能轻松地完成试驾项目,游刃有余的驾乘体验让消费者对于三菱产品性能赞不绝口。

中华汽车明星签售会收官

12月10日,中华汽车河南区域2016年度收官之作——中华汽车明星签售团盛典在新郑落幕。影视明星范军与全省近百名媒体共同参与此次活动,主力车型中华V3、中华V5、中华H530悉数到场,现场订单超过600余台。

进入年末,为了让更多的消费者以更优惠的价格买到中华汽车,体验中华带给生活的全新改变,也为了冲刺2016年中华的销售目标,河南省几十家中华4S店共同参与此次团购会。为消费者带来了前所未有的优惠政策,购车还能享受智能家电、新马双飞等多重豪礼,现场座无虚席,订单火爆。

海马共享车订单交付

12月11日,海马汽车与易鑫金融共享车合作暨福美来系列20000台订单交车仪式在郑州举行。此番交车,正式宣告福美来七座版、福美来专车版等加入郑州共享车服务行列。

本次交付是福美来品牌旗下的福美来七座版定制车型,而另一精品车型福美来专车版也将后续完成交付,用于郑州各租赁公司提供网约车服务。郑州共享车市场拥有巨大的需求缺口,增长空间广阔。进入郑州共享车市场的这批福美来精品车型,将在郑州租赁协会统筹下,由郑州各租赁公司负责承运,而后续交付的福美来专车版,则主要通过租赁公司租车的形式,为消费者提供网约车服务。

广汽丰田富达花园路店迁新址

日前,广汽丰田富达花园路店乔迁庆典仪式在河南省国贸中心的新店举行。广汽丰田郑州富达花园路店按照高标准规划、高起点建设,集销售、服务、配件及信息四位一体,将为广大车友提供专业化的汽车销售和服务。

新店占地面积5000平方米,遵循广汽丰田“客户第一”的企业理念。采用了全开放式展厅设计,并拥有独立的维修服务接待区、金融保险区、二手车接待区、精品区。乔迁当天,广汽丰田富达花园路店还为到场嘉宾准备了团购会以及丰富的抽奖活动。

商情速递

闪电购启动“百城万店”计划 郑州网购水果零食30分钟送达

近日,国内知名的互联网便利店闪电购入驻郑州,市民在饿了么APP上搜索“闪电购”便利店,购买水果、饮品、零食以及各种便利物品,并且享受30分钟左右送达的服务。

据了解,闪电购是国内知名互联网便利店品牌,成立于2014年,主要覆盖北京、上海、广州、深圳、杭州等五大城市。2016年8月,闪电购获得阿里巴巴集团的数亿投资,并且和手机淘宝便利店、饿了么达成战略合作关系。同时,闪电购宣布“百城万店”计划,预期在三年内覆盖100个国内主要城市,通过上万家便利店,为消费者提供吃喝急用的极速购买服务。从11月起,闪电购在饿了么APP上开通了天津、廊坊、南京、苏州、宁波、长沙、福州、厦门、佛山等城市的服务,并且将进驻郑州、武汉、济南、青岛、中山、珠海等城市,将覆盖的城市提升到20多个城市。

在北京、上海等城市,闪电购已经成为饿了么APP上最受欢迎的线上便利店品牌,和闪电购合作的便利店每天的销售额相比之前普遍提升30%~50%左右。

闪电购进驻郑州之后,已经和数十家便利店建立合作关系,基本覆盖了主城区,还将在月内推出优惠活动。今后社区居民、办公室白领们可以享受在手机上下单购买便利物品,不用亲自跑腿了。

仰韶酒业

助力三门峡食品行业发展

本报讯(记者 王见宾)12月13日,三门峡市食品行业协会换届大会举行。会上,仰韶酒业董事长侯建光当选为三门峡市食品行业协会第三届会长。

活动现场,侯建光回顾了食品行业协会的发展历程,并表示将带领协会以新的气象、新的气度、新的作为开创协会工作新局面。

业内人士分析,此次侯建光当选三门峡市食品行业协会第三届会长,与其主导下仰韶酒业“品质营销、科技创新”的崛起模式有很大关系。过去的十年里,仰韶酒业以品质营销与科技创新重塑行业地位,市场节节攀升,产品有口皆碑、品牌深入人心,为三门峡市食品行业,乃至河南食品行业做出巨大贡献,赢得了荣誉。

侯建光,研究生学历,高级酿酒师,高级工程师,国家级白酒评委,现任河南仰韶酒业有限公司董事长。因专注品质营销,带领研发陶融香,曾被授予“中国白酒工艺大师”“中国酒品类建设功勋人物”等荣誉称号。2015年被授予“河南酒业卓越贡献奖”荣誉称号,2016年被授予“2015年度酒业十大人物”“中国酒业功勋·卓越成就奖”“河南酒业大师”称号。

河南中州皇冠假日酒店发力细节服务



本报讯(记者 武姣)河南中州皇冠假日酒店将于12月24日举行平安夜狂欢盛宴活动,届时将推出央视星光大道、中国达人秀的精选节目,倒立射箭、魔幻灯光秀等,还有奢华欧洲游、皇冠总统套房等抽奖活动。

“从大型营销活动到酒店日常

的每一个环节,酒店都十分注重细节服务。”河南中州皇冠假日酒店总经理李寅宁表示,为了给顾客提供更优质的人住体验,留下深刻印象,就必须把细节服务做到极致。

李寅宁接手管理之后,对河南中州皇冠假日酒店进行一系列转型

改革,首先注重团队精神,深度了解老员工的风格和强弱项,摒弃陈旧的酒店经营理念,为团队注入新活力和创新元素,其次在细节上下功夫,并亲力亲为,在餐厅冷餐摆台等一线带领员工做出酒店自身特色。

同时,中州皇冠假日酒店进一步提升前台服务,针对VIP顾客和常住顾客进行一对一贴心服务,提前告知是否需要安排用车、闹钟等服务,并提前确认发票信息,缩短客人退房时间。“我们硬件可能不是最好的,但软件通过用心一定可以做得更好。”李寅宁认为,中州皇冠假日酒店虽然是历史悠久的老酒店,但有很大的市场潜能。

李寅宁介绍,今年下半年中州皇冠假日酒店达到洲际集团规定的多项指标,并被集团评为中国区进步最大的酒店,2017年,中州皇冠假日酒店将持续发掘发展空间,进一步推进婚宴市场,从而提升酒店市场竞争力。



消费提醒

栏目记者 武姣

你的钻石是真的吗

随着结婚旺季到来,珠宝商家钻石销量随之攀升,可对于很多新人来说,选购钻石如何辨别真假是个难题。专家提醒,近期打算购买钻石的消费者,有必要掌握几招辨别钻石真假的方法,切勿贪图便宜或只被外观造型吸引。

仔细观察光泽与边角

钻石的光泽光彩是可以泄露身份真假的秘密,抛光好的真钻石光彩强烈五彩斑斓,高折射率的仿制品发散出的光彩显得生硬呆板。将钻石放入白色玻璃杯中注满水,如果光亮减弱就是假钻石。其次要看钻石边角角是否锋利,只有仿制品的边角才会因硬度不够高而出现磨损,其棱线和脚顶多呈现圆钝状。购买时,要依靠放大镜仔细观察。

滴水检验亲油疏水特性

据介绍,一些假钻石品质低劣,通过现代技术手段加以改善,例如激

光钻孔、充填处理改善净度、镀钻石膜改变重量等;或者经过高温高压法及化学气相沉积法人工合成的钻石。辨别钻石的第二个办法就是滴水验真身。在钻石台面上滴一小滴水,如果水滴鼓起来长时间不散,就是真的,很快散开就是假的,因为钻石有亲油疏水的特性。

检测钻石“高导热性”

事实上,钻石也有“热心肠”。在钻石和仿钻石的表面同时呼一口气,真的钻石表面凝聚的水雾会比仿造钻石上的水雾蒸发得快,这是根据钻石“高导热性”的原理来检测。如果消费者在旅游中去当地购买钻石饰品,不妨携带一枚钻石仿制品同行,作为实验的对比物。

借用丝袜检验镶工

丝袜是检验钻石镶工的秘密武器。购买钻石饰品,可携带一件丝袜。好的镶工应该是严丝合缝,购买

钻石戒指或者镶嵌钻石的手链、手镯,最好的办法就是用带有爪镶钻石的那一面在丝袜上划过,如果珠宝划过丝袜时完全不刮非常顺滑,则证明是精良的镶工工艺,反之则说明镶嵌不够密合。

明辨钻石证书可靠性

目前,国内市场上大量的钻石都带有海外认证的证书,这些证书来自不同机构和实验室,通常带有海外证书的钻石要比同等级证书或无海外证书的钻石贵不少。其实,海外的证书并不像想象中可靠。虽然钻石拥有国际统一的识别标准,但海外各个机构和实验室的检验方法以及达标标准是不统一的,可能存在着VVSI级的钻石却拥有IF级证书以及IF级价位这种货不对板的情况。林林总总的证书,密密麻麻的英文,很少人会逐个阅读,其实很多内文仅仅阐述钻石检验后的结果,仅是检验报告,而不具备权威性的“证明”身份。