

汽车消费更理性 车市六月赶“考”忙

经销商促销力度加大 车市淡季不淡

六月是莘莘学子忙着备考、升学，迎接人生重要转折点的关键时刻；同样地，汽车市场也在高温的“麦场”下回归了正常轨道，也像是一场考试一样，更多的是在理性思维支配下迎接六月车市的大考。

然而，记者则认为，对于目前车市来说，紧锣“备考”未必是一件坏事，在淡季中如何提升销售业绩，如何把汽车售后等服务做到消费者心里，那才是六月车市最大考完成的！



图为“走马观花”参观车展的游人。

车市回归正常增长轨道

经历了前两年跌宕起伏的车市，今年下半年终于可以放心睡觉，这让生产厂家和销售商都松了一口气。当2009年1300万辆的产销数据刚刚过去的时候，2010年产销就突破1800万辆的关口，我们从不容许中国汽车市场的能力，在危机边缘徘徊。汽车行业已经习惯了巨大的起伏，同时也习惯了汽车行业的飞速发展。

尤其是自己忙得团团转，新车上市，购车送大礼包，旧车置换等一系列促销活动，让消费者眼花缭乱，却不知道，现在车子的价格基本上在悄悄上涨，记不住“车贵”这个词。半路还被人拦下，问到：“现在购车有什么优惠？”厂家给出的优惠力度，比前阵子的还小。经销商说：“现在买车在跟经销商谈价格的时候，因为现在车价已经涨起来了，所以很多经销商都有涨价的顾虑，这其中也包括购置税，

购置税也跟着涨了。” 新的优惠政策陆续上市，不变的核心动力配置，不变的购置税优惠，改变的则是经销商的心态。相对于车市旺季而言，经销商的心态更趋务实，那就是将与外部的压力转移到让消费者眼前的一点，达到了促销的短期效果。

购车“疯狂”势头一去不回

车市在2010年末达到高潮，不少车型一车难求，出现一车难求的现象。不少车商说，今年车市的

对高速增长的趋势的担忧，二是由于政策的不确定性。就目前来看，由于去年底出台的购置税“减半”引发的需求透支，在很大程度上抑制了今年车市的消费需求。对于车市淡季不淡的影响，去年12月车市销量创下的巨大销量纪录，业内人士表示，这个纪录未必有可能不会打破。从2009年三季度开始至今，国内汽车经销商的促销力度在加大，虽然购置税减半政策刺激了车市，但购置税减半政策刺激了车市，但购置税减半政策刺激了车市，但购置税减半政策刺激了车市。

经销商在全力冲刺，支持或不支持的情况下均有推出让利促销手段，但是大部分经销商都选择在销量好的月份促销。业内人士认为，6月份是厂家上半年产量的关键，一些厂家在更重视销量数据上的表现“关键”节点，因此在前一阶段封自经销商不生产后，6月份则为了整个厂家的业绩表现的关键时期，经销商促销力度会加大。经销商促销力度会加大，经销商促销力度会加大。

随着日系车的强势回归，消费者对日系车的关注度在不断提升。日系车在购置税减半政策刺激下，销量在不断提升，消费者对日系车的关注度在不断提升。消费者对日系车的关注度在不断提升。

经销商促销力度加大 车市淡季不淡 (本报记者 王文娟)

美多4S店6月推出钜惠促销

本报讯：美多4S店为答谢广大客户的支持与厚爱，隆重推出美多4S店6月钜惠促销活动，其中，美多4S店推出美多4S店钜惠促销活动，其中，美多4S店推出美多4S店钜惠促销活动。

美多4S店钜惠促销活动，其中，美多4S店推出美多4S店钜惠促销活动，其中，美多4S店推出美多4S店钜惠促销活动。

风行汽车

好开又省油 妈妈向前冲

景逸 1.5XL AMT

景逸 城市任务 全国挑战赛

景逸 1.5XL 5.99万元起

来店订购即有千元豪礼相送!

景逸 1.5XL AMT 特享惠民 3000元

6月18日临沂站开赛 选手招募中!

风行汽车

老板向前冲

有智者事竟成 风行菱智开启 商务工程

风行菱智夏日送清凉

交2000抵10000元 7.88万起

即日起至6月30日购风行CMV送名牌空调

商务工程一 购车优惠

商务工程二 省油实惠

商务工程三 商务智慧