我的青春车做主

——新生代年轻群体汽车消费面面观

曾经饱受争议的80后群体如今已经开始步入而立之年，并已成长为社会各行业的中流砥柱，而90后也已暂露头角。这些年轻人或因代步需要，或是荷包渐鼓，纷纷开始将购车计划列入人生大计，从而成为近几年车市中异军突起的新生消费力量。而细究他们的消费需求，不管是车型、预算、购车方式还是用途，都有着不同寻常的特点。为了一探究竟，同样身为80后的记者深入走访市场，力求将最为真实的年轻群体消费现状呈现给读者。

□韩杰

选车观——
要年轻时尚 更要性价比

最近，已在岗位上工作三年有余的小王入手了一辆红色上海大众New Polo，用他的话说“这款车性价比高，外观动感时尚、颜色艳丽，大众的车开出去也不丢面子。”据悉，像小王一样的新生代群体有着鲜明的选车观念：动力上更倾向于1.4L左右的小排量车型，偏好手自一体变速器，内饰颜色更喜爱代表运动的深色。一项权威统计数据显示，性价比是年轻人购车首选，其次对于外观、动力有着鲜明的偏好。而据记者了解，在省城车市，像雪佛兰、荣威、MG等年轻化的汽车品牌4S店中，年轻一族在所有购车群体中所占的比例较高；据济南东岳顺吉MG 4S店总经理孙晓坤介绍，MG3购车者几乎全部为80后群体。为迎合这一年轻消费群体的购车需求，如今汽车厂家也更倾向于打造时尚动感的外观，营销决策也开始沿着年轻人的思路去转变，以便更好的吸引这个逐渐庞大的受众群体。

消费观——
花未来钱圆买车梦

在记者对身边30岁以下的朋友做的一项小范围调查中，发现超半数受访者在3年内有购车计划，其中近4成受访者已经拥有了一部爱车，只有2成受访者表示暂时没有购车计划。尽管更多的人是出于日常生活需要，但就记者了解，在众多购车的年轻人中，已经将车和地位挂钩。一位购车者告诉记者，他选择提前买车的缘故，是因为小区的大多数同龄人都开着车上下班，没有属于自己的车，会让他觉得面子上有点过不去。而由于大多数年轻人荷包并不充裕，因此，他们纷纷将目光瞄准了“未来消费”——汽车贷款。

目前国内各大车企纷纷推出自己的金融公司，济南大谦上海大众4S店总经理于怀智告诉记者，像上海大众汽车金融公司推出的各种车贷方案，具有选择灵活、手续简单、审批快等特点。在济南润艺雪佛兰店，店内工作人员告诉记者，以一辆10.89万元价位的雪佛兰科鲁兹为例，首付最低20%，并且还能享受最长达60个月的还款时间。抛开日常用车开销不谈，对于有一点积蓄并有一份稳定工作的年轻人而言，选择这样的方式圆梦并非难事。除此之外，各地汽车经销商也经常联合银行打出“车贷”牌，从而助推这一消费群体的购车积极性。

用车观——
买车就是为了享受生活

眼下，在济南各个车友会内，爱玩的车主又开始活跃起来，采摘、踏青、自驾游……记者从几家车友会了解到，乐于参加各种户外活动的活跃分子大都是30岁以内的年轻人。汽车对于这个新生代群体而言，不仅是生活中的代步工具，更是他们享受生活的一种表达方式。“车买来就是用的，我们本周末准备去董家镇采摘草莓。”这位荣威350车友会的成员还告诉记者，群里的一位朋友准备五一结婚，他已经报名参加当婚车了。另外，喜欢在一个群体之间寻求共鸣也是年轻人用车的一大表现，在济南MG车友QQ群里就有人提出，以后在街上见到相同车型的伙伴，就“打个双闪”算作打个招呼。

除了采摘、自驾游、婚车这些日常活动之外，年轻人在使用汽车享受休闲的同时，对于车辆也倾注了更多的情感诉求。小到车贴、大到车身改装，他们愿意花费时间与精力在车身上，并且从中寻找乐趣。

K2 城市悦行派

即刻莅临东风悦达起亚4S店，亲身体验重重好礼和购车惊喜！

在直线中看见未来的方向，在空间中听见自由的轰鸣。全新K2两厢，源自彼得·希瑞尔大师设计，搭载强劲GAMMA发动机，挑战6.2L/百公里超低油耗。6:4分离座椅，自由分割空间比例，随心组合搭乘空间。K2两厢，发现悦行生活另一面！

东风悦达起亚汽车有限公司

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心：400-799-0000 网址：www.dyk.com.cn

KIA 东风悦达·起亚

经销商排名不分先后

济南金万通起亚汽车4S店 销售热线：0531-87566868 0531-88995959 地址：济南市段店立交桥西行500米路南

山东安华起亚汽车4S店 销售热线：0531-82372299 0531-82370999 地址：济南市工业南路69号