

# 冲量还是保利?

## 车商左右为难

### “日系”忙收复失地 “欧美韩”胃口大 “自主”以价换量

10月

份已过大半,车市进入今年的收官阶段。不管是政策方面的利好还是经销商的优惠,都牵动着市场的神经。

虽然9月份和长假期间车市有所回暖,但离经销商的期望还有一段差距。更重要的是,从本月开始,决定今年销量最关键的第四季度冲量大幕已经开启。为了在最后冲量的时刻能抢占更多市场份额,从厂家到经销商都在这个关键时期采取一系列市场举措:日系品牌忙着收复失地;欧美韩系则在冲量的同时收紧优惠;自主品牌的终端经销商更关心的则是年底返利的问题。

#### “汽车下乡”再来?

商家都在盼着

近期,国家将再次启动“汽车下乡政策”的消息传得沸沸扬扬,尽管能否在年底之前重启政策仍在研究中,但车商无疑将此看成年底车市能否反弹的关键。据悉,小排量轿车和商用车也划入此次政策补贴的范围内。“汽车下乡政策”不仅可以调整目前汽车市场的车型结构,还可以培育未来潜力巨大的农村市场,其最大意义在于调整结构和让更多消费者关注自主品牌和商用车。如果年底重启“汽车下乡政策”,这无疑对自主品牌车商是一个极大的利好消息。

一方面是重启“汽车下乡政策”的利好消息鼓舞着车商,另一方面,车商们为了顺利完成任务和争取更多利润,已经提前部署收官之战,其中,新车轮番登场亮相就是最好例子。初步统计,从9月份开始,基本是一周一款重磅新车,速度和



#### 欧美韩系品牌

胃口不小

“我们预计到11月份就能达到年初设定的目标。尤其是朗逸上市后,市场表现非常不错,关注度很高,在接下来的11月、12月,将会更有利于我们全年销量超额达成。”一家北京现代车商表示,对于他们而言,接下来在车市传统销售旺季将会以“保利”为主,不会再有大的优惠措施,部分车型的价格还会略有回升。

一家别克4S店也表示,厂家下达的全年销售任务,他们已经顺利完成了80%多,预计今年会实现120%的任务达成率。“11月、12月是年底车市的旺季,在这两个关键月份冲量是必需的,但并不会为了冲量而打价格战。”该经销商还表示,当前他们的优惠幅度已经有所调整,有些之前优惠万元以上的车型,现在优惠8000元,最多再送点装具。

“前三季度,我们目标任务已经完成近八成。”记者在各家经销商发现,大部分主流欧美韩合资品牌经销商表现都不错,特别是9

月份日系品牌销量遭遇“滑铁卢”之后,合资品牌经销商对任务完成情况更有自信。另外,部分表现优秀的4S店9月初就完成了全年目标的90%。

尽管金九银十成色不足,但“缺车、货源不足”这些字眼又开始在一些合资品牌经销商口中出现。记者在走访上海通用、北京现代、一汽-大众、上海大众等合资品牌后发现,各品牌都有车型货源不足,部分车型需预订等车的情况。在货源紧缺的同时,优惠回缩也就是顺理成章的事了。

#### 自主品牌优惠大

年底还想冲一把

传祺轿车优惠1万多元,自由舰最高优惠6000元,全球鹰GX7最高降6000元,奇瑞QQ3仅26800起售……在合资品牌频频收紧优惠的同时,自主品牌的优惠依旧比较大。

“全年任务到目前基本上完成了70%,接下来两个月肯定要冲量。”一位众泰4S店工作人员直言,目前销售情况已经好转,随着年底旺季的到来,在11、12月份冲量完成任务应该不成问题。

与合资品牌不同的是,自主品牌任务完成的情况并不是很理想,记者了解到,多数自主品牌经销商任务完成情况在七成左右,而且让经销商感到无奈的是,在接下来两个月,一些厂家会加大力度的任务指标。

“完成全年任务应该不是问题,但在最后两个月厂家也会适当调整当月的任务量。”金泰英伦4S店总经理告诉记者,在11、12月份冲量依然是首要任务,车价的优惠力度可能会适当加大。

“四季度的冲量任务仍然比较重。”第四季度作为自主品牌经销商冲量最后的冲刺阶段,大多数经销商表示,还是会咬紧牙关,先保量以保证拿到年度返点,这样才能挽回利润。

#### 日系品牌低调应对

以服务重建信心

今年受钓鱼岛事件影响,日系汽车销售量全面下滑。据中汽协发布的统计数据,9月份日系品牌销量大幅下挫,其中环比下降29.5%,同比下滑40.8%。作为日系四大品牌,马自达、日产、本田、丰田跌幅均超35%,其中丰田跌幅更是高达48.9%,受冲击最大。

中国作为全球第一大汽车消费市场,其中日系车企在华的工厂和车型保有量就占近50%,而诸多政治因素的问题,使得日系车型9月在华销量大幅下挫,与此同时其将难以完成今年的销量目标。为此加大车型优惠幅度,已成为其拉动销量的必然举措。

记者了解到,10月以来,日系品牌逐步加大了营销活动的力度,主动出击寻求市场回归。据悉,广汽丰田最先推出了针对车主受损的补偿措施,其中包括支援受损客户除保险公司赔付外的损失等。最近几天,东风日产和一汽丰田等品牌均陆续跟进,推出了相关措施对现有车主实施低调关怀,希望最大限度地恢复消费者信心。

“厂家在接下来的两个月准备了商务政策,将在宣传、促销活动等方面加大力度,以促进销量回升。”某日系品牌经销商向记者透露,作为经销商他们也将展开一系列市场活动。



**TOYOTA**  
车到山前必有路 有路必有丰田车

# 亿万豪礼 万人共享

一汽丰田 相伴十载 感谢有你  
2012.10.20 - 12.31

- 1 30万份 50元手机充值卡试驾好礼
- 2 1,000元购车大礼
- 3 10,000名 3,999元旅游大礼

## 畅享万人游

活动日期为2012年10月20日-2013年1月31日  
(晋和号、三德路、柯斯达及进口车不享受此活动)

**泰安东方丰田汽车销售服务有限公司**  
销售热线: 0538-6300000 8572777 服务热线: 0538-6363277 24小时救援电话: 0538-6363122  
地址: 泰安市泰(安)东(平)路泰山国际汽车城 网址: <http://www.tatoyota.com>