

零利息、零月供、零手续费……

# 车商力推金融优惠保淡季闯关

文/片 本报记者 李玉涛

上半年悄然已过,日照车市销量同比整体呈微增长态势。7月车市依然延续6月份的平淡走势。记者走访市区多家4S店了解到,众多车商都推出了不同类型的金融优惠政策,为消费者“减负”,试图在淡季吸引更多的客户。

## 车价放到最低

17日上午10点左右,记者来到北京现代山东路顺新店,不少客户在展厅内试车、选车。

“这个月市场比6月份还要淡,周末的时候能有10多批客户进店。”该店张经理说。

据介绍,为了完成销售任务,各车型的售价也基本上跌倒了“冰点”价。“悦动裸车卖84000元,是这个月刚调的价格,上个月还是86000元,一个月的时间降了2000元钱。”张经理说。

据了解,IX35除了最低配车型,现车裸车优惠25000元,此前是优惠22000元。

记者走访奎山汽车城多家4S店了解到,近期客户进店量都不甚乐观。“这个季节就这样,是个传统淡季,熬过去这个月就会好点。”一家4S店的销售经理说。

“8月份对我们来说可能会是个转折,因为8月份是我们的店庆月,现在已经开始筹备活动了。”张经理表示。

## 周周有促销活动

为了完成销售任务,各家4S店都在搞各种各样的促销活动,使出浑身解数吸引消费者,增加客户进店量。



17日上午,市区一家4S店内,市民在选购车辆。

“我们这几个月几乎是每个周末都有促销活动,这个周末还会有一个全系车型的团购会。”前述张经理说,“现在促销活动太多,想搞出花样来比较困难,既要追求效果,又要活动创新,的确是不容易的事。”

日照泰华福特4S店上个周末举行了一次新嘉年华促销活动。厂家现场支持,订车送万元大礼包,还能参与抽奖。“现场客流不算太多,但后续订单还不错。”该公司一名工作人员说,平均每两个月厂家会支持一次大活动。“这个周末还会举行一次新蒙迪欧品鉴会。”

## 金融优惠多种多样

记者了解到,除了购车送大礼包,降价让利促销等传统的优惠手段之外,众多车商目前都力推金融优惠,为消费者“减负”,以期实现吸引消费者的目的。

北京现代山东路顺新店的张经理介绍,目前店内多款車型都推出了金融优惠。其中,若消费者分期付款排量为2.4L的第八代索纳塔,分期一年的话,没有利息。

“买途胜的话,可以先付一半的车款,等来年这个时候再付上另一半就行,这之间没有利息。”张经理说。

日照泰华福特4S店的胡经理介绍说,本月他们推出了一系列的金融优惠方案。“手动挡的新福克斯,贷款金额是8万元,以前是按8%收手续费,现在是收取3000元固定的手续费,比以前降低将近一半。”他说。

据介绍,嘉年华、经典福克斯、新福克斯、老蒙迪欧-致胜还推出了半付半贷的政策。客户先交一半的车款,来年再交另一半,期间零月供、零利率。

## 下周末“纵横齐鲁”汽车巡展来日照

本报7月17日讯(记者 李玉涛) 7月27日至28日,由齐鲁晚报主办的“纵横齐鲁”汽车巡展将来日照。届时20多个主流汽车品牌、近百车型将参展,为市民搭建一个城市汽车展厅,方便市民一站式购车。

“纵横齐鲁”汽车巡展由齐鲁晚报主办,是2013年明星车型跨越山东大型巡展。目前,汽车巡展已在泰安、聊城、德州、临沂、济宁等市成功举办,在当地掀起一股购车热潮。

7月27日-28日,“纵横齐鲁”汽车巡展将走进日照,在东港区政府广场举行,为市民搭建一个城市汽车展厅,方便市民一站式购车。

据了解,一汽大众、上海大众、北京现代、东风标致、东风日产、长安福特等主流汽车品牌将悉数参展,近百车型亮相。

记者走访奎山汽车城多家4S店了解到,7月份是传统的汽车销售淡季,众多4S店都面临较大的销量压力,众多车商都期望本报车展能为淡季车市注入一剂强心针。

“7月份算是经销商最难熬的一个月,这还是第一次在夏季举办车展,应该会给车市带来一点刺激。”一家4S店的销售部经理说。

编辑:李玉涛 组版:牟茜



# 不喧哗 自有声

## 全新君越全系上市



扫二维码关注日照鸿发别克官方微信了解更多购车信息

日照鸿发汽车销售服务有限公司 日照4S店地址:日照奎山汽车城204国道西 销售热线:0633-3933777 莒县4S店地址:莒县日照西路2号 销售热线:0633-3951777