

## 车市持币待购 盼“春风”

2014年春节过后的一段时间，省城车市似乎还没有从过年的气氛中恢复过来。在刚刚过去的“双节”期间，众多经销商推出了重磅的优惠促销活动，但消费者似乎并不是太“买账”，记者走访发现，很多店面对于活动达成的成交量并不是十分满意。这背后，即将到来的2014齐鲁春季车展成为省城车市暂未回暖的一大因素，似乎消费者、市场都在盼着这股“春风”的到来。

□曹俊杰

### 节日营销收效甚微

汽车经销商借助节日气氛进行店内集客并促使成交的手段已是司空见惯。就在刚刚过去的中国传统节日元宵和西方情人节“双节”之际，不少4S店希望能够实现正月里的“开门红”，春节刚过就开始招募意向客户举办店内促销活动，“购车送好礼”、“节日大酬宾”等优惠声音更是一阵高过一阵。但是记者发现，尽管“双节”期间的优惠力度大于平时店内销售，但是消费者却对此并不买账。一位合资汽车品牌4S店的销售人员告诉记者：“节日当天的活动集客人倒是不少，但是多数顾客都是到店看车询价，活动结束后统计订单才发现寥寥无几。”

业内人士认为，之所以会出现“看热闹的多了，购买的少了”这种局面，一方面原因是年前购买力的提前释放，另一方面原因则是消费者对于即将上市的新车也抱有期望。根据行业惯例，开春后，许多汽车厂家会陆续将本年度的新车投入市场，深谙此道的消费者便将注意力放到新车上，并伺机入手。除此之外，逐渐临近的齐鲁春季车展

也让消费者放缓了购车的节奏，毕竟对于省城消费者而言，齐鲁车展“车型全、车源足、优惠大”等关键购车因素足以让意向购车族到车展上选一款心仪的车型。

### 优惠幅度影响购车热情

相较于去年年底各个汽车4S店给出的价格政策不难发现，刚进入2014年后，去年年底库存高峰期4S店推行的少则几千、动辄上万的巨幅购车优惠就已经不常见。记者了解到，由于车商已经完成了去年厂家既定的销量任务，也就随着新一年的到来减少了“赔本抢订单”的举动。并且，春节过后由于车市需求增多，而车商库存减少，一些缺货的热销车型价格也有所上升。许多消费者就遭遇了“同一款车型年前年后优惠不一样”的情况。面对诚意不如去年年底的优惠幅度，他们只能选择观望。

“实现了2013年的全年任务销量之后，很多汽车厂家在2014年之初就取消了之前的一些优惠政策，年底可以优惠上万元的车型，现在只剩下几千元优惠，原来有几千元优惠的车型现在一般都取消了，只剩下汽车金融优惠方案。”一位4S店销售经理告诉记者。同时，该人士建

议，有购车需求的消费者可以等到今年4月份齐鲁春季车展期间选择入手，因为车展现场同一品牌不同经销商将同台竞技，“赔本抢订单”的情形会再度上演，届时消费者能享受到远远大于日常的购车优惠力度，实为购车时机的不二之选。

### “展前效应”加快参展节奏

由于消费市场持币待购的趋势日渐明显，加之许多消费者对于目前汽车4S店内价格优惠政策的不认可，一些4S店近期的日均进店客户数量有所减少。春节过后，省城车商就开始为临近的齐鲁春季车展做准备，以期改变销售市场冷清局面。据车展组委会介绍，随着汽车新品牌的加入以及原有参展品牌的大手笔投入，目前春季车展展位预定已经进入“白热化”阶段，高新与舜耕两处展馆室内室外几乎一地难求。记者从参展商方面获悉，齐鲁车展经过多年的发展，已经成为省城消费者购车的风向标，并被许多汽车厂家所认可。因此，汽车厂家也根据齐鲁车展“能卖车”的特点，将为经销商提供充足的车源，并特别制定车展期间价格优惠政策，助力品牌下经销商能够在本届齐鲁春季车展上“拔得头筹”。



### 大“雪”兆丰年

专访上海通用雪佛兰七区营销中心总经理王焱



再次见到王焱先生，距离雪佛兰齐鲁地区营销中心正式建立已经有一年多的时间了。过去这一年可以用几个数字概括：总销量近9万台，雪佛兰品牌9个大区排名第一，齐鲁地区汽车品牌排名第四。2013年，雪佛兰在山东交上了完美的答卷。作为雪佛兰品牌齐鲁大区总指挥，王焱多了几分自信，但亲切感依旧。当被问及如何实现这一切，这位营销高手没有长篇累牍的坐而论道，却讲出了一个很实在的理由：热爱年轻范儿。

2014年春节刚过，一场大雪喜降齐鲁大地。“瑞雪兆丰年”的好兆头，也让我们对雪佛兰今年的表现，更有信心。

2013年，雪佛兰获奖无数，从本年度最值得期待、最受关注等各类汽车专业奖项，到各类赛事冠军称号，再到最近参与的“影响山东·2013年度齐鲁车坛评选”，雪佛兰获得了无数殊荣。“能够获得消费者的认可，离不开我们对区域主题‘热爱年轻范儿’的激情演绎。”

“作为百年品牌，我们雪佛兰一直以来都致力于让新

生代群体感受追求梦想的快乐。”王焱说道，“2013年我们举办了许多有山东气息的活动。从携手官方合作伙伴英超豪门球队曼联，到夏季的电影下乡活动，再到迈锐宝加州之旅、科帕奇7乐无穷等，雪佛兰在为消费者带来诚意优惠车型的同时，也让他们深切感受到雪佛兰激情活力的‘热爱’理念。”

“同时，秉承‘专为年轻而造’的理念，我们通过一系列校园活动与当代年轻群体深入沟通，了解他们的想法和需求；而雪佛兰“红粉笔”公益活动，则为孩子们搭建通向梦想的桥梁，鼓励他们勇敢的拥抱热爱，追寻梦想。”

2014年，雪佛兰将有4款新车上市，其中包括全新的紧凑型SUV Trax和全新一代科鲁兹等重量级车型。雪佛兰在这一年的工作将围绕提升客户品牌体验这个目标，希望能在品牌营销上获得更多“质”和“量”的提升。王焱说：“直白一些讲，我们希望能够让更多的山东消费者成为有车一族，更希望有更多的人能感受到雪佛兰对于‘年轻范儿’的‘热爱’。”

目前，以迈锐宝、科帕奇和新景程组成的雪佛兰大车系增长迅猛，在中高档车市场上的影响力逐步加强。在中高档车市场上，随着雪佛兰“大车”日益受到关注，迈锐宝及科帕奇在山东地区的市场影响力也在逐步提升。(王士强)



金杯海狮  
连续17年  
销量领先

越经典 一路向前  
金杯新海狮开启金杯新商务时代



华晨金杯官方微信



越经典载誉而来，驭荣耀一路向前！承袭25年品质积淀，金杯新海狮焕新而来，开启金杯新商务时代！

**万象包容** 6-10座多变空间、6400L超大车厢容积、24处储物设计

**从容坐享** 50余项静音优化、全新冷暖一体式空调

**超大承载** 全新优化底盘、激光焊接车身铸就1200KG承载力

**驾控随心** 转向系统优化、进口离合器、电子油门踏板、ABS+EBD

金杯新海狮  
——越经典 一路向前——

山东京华 0531-88633333 88733333	济宁交运 0537-2889566	菏泽华宝 0530-5572177	莱芜大陆 0634-6677888 6667777
济南鑫泰 0531-82789232	淄博明珠 0533-3583599	威海财富富(环翠区店) 0631-5379369	日照万达 0633-2270123
青岛华晨 0532-66713716	淄博坤升 0533-7989999	威海财富富(青岛中路店) 0631-5920211 5990211	泰安润华 0538-6363688 8283636
青岛华世通 0532-66713866	烟台金杯 0535-6011909 2973609	东营联宇 0546-8082917	聊城天虹 0635-8315889
济宁北方 0537-2366299	潍坊华盛 0536-8811000 8812888	临沂爱华 0539-8465919	

Brilliance Auto 客户服务热线: 400-818-8333 网址: www.jinbei.com

