车轮上的菏泽

4月20日北京现代厂家直销会—菏泽站

4月20日，菏泽北京现代千人团购“惠”盛大开启，惊爆低价、惠满全城，厂家直供特价车型，联合让利千万，凡活动当天订车、购车的客户均可享受最低的团购优惠价格哦！为帮您早日实现爱车梦，北京现代瑞纳、瑞奕、朗动、悦动、索纳塔、途胜、ix35、全新胜达全系价格绝对是史无前例的优惠，购车抽大奖，液晶电视等您抢！百城千店联动，万人空巷抢车，惊喜不断，赶快行动吧，错过不再有！买车容易，优惠不易，且买且珍惜！

揭秘：买车为何总是砍价难？

购买汽车对于每一个家庭来说，都是一笔不小花销。在买车的时候，消费者都希望把价格压到最低，往往想尽办法与经销商旷日持久的砍价。虽然耗时耗力，结果却往往不尽如人意，那么经销商卖一部车到底能赚多少钱呢？

采访中一些汽车经销商表示，近年来汽车销售环节的利润已经越来越薄。国产汽车经销商在销售环节的利润在2%—5%之间，一般售价在5万元以下的经济型轿车，经销商的利润大概在1000元左右，除去店面租金、设备、员工工资等成本，每月赚不了多少。

为了防止同品牌的经销商之间相互压价、争夺客源，几乎每个汽车厂家对经销商都有严格的限价政策。也就是说，每一款车的市场零售价格是统一的，经销商不能擅自提高或者降低价格。否则，经销商难逃被厂家淘汰的命运。因此，经销商即使想“少赚点多卖点”也没那么简单，消费者从经销商那里买到低于市场零售价格的车是相当难的。

但是经销商的全年的销量只有达到了厂家规定的数额，才能得到厂家追加的返利，在厂家的价格限制下，经销商只好以购车送礼来争抢销售份额，所以很多顾客买车时和经销商商量是否能将礼品兑现时常遭拒绝。

出击：厂家裸价直销让你少花冤枉钱

为让消费者更省时省力购车，为了回馈消费者多年来对北京现代品牌的支持和厚爱，4月20日，菏泽地区4家4S店联手厂家打造北京现代汽车厂家直销会，厂家以实际行动大力支持，促销价格保证全年最低。

此次直销会囊括北京现代旗下全系车型，钜惠让利市民，此外，本次活动还将特别推出几款特价车，劲爆价格绝对超乎您的想象。

凭借着对消费者负责的态度，北京现代还为用户提供了专业高品质售后服务保障，“保姆式服务”和新的汽车三包法的实施将可以让车主用车无后顾之忧。

在享受优惠购车的同时，直销会更设置了丰富的活动环节。抽奖、互动问答等游戏，让消费在了解北京现代汽车产品和企业文化的同时得到更多乐趣，更有机会赢取丰厚的大奖。

新瑞纳：强势升级　再现王者风范

同级别车型相比，瑞纳堪称“最优雅的A0级车”，得益于其唯美的设计、精致的做工、领先同级的空间以及高效的燃油经济性，瑞纳自2010年上市以来一直在A0级车市居于领军地位，深受消费者的喜爱。

今年3月，瑞纳迎来强势升级，以外观、内饰、配置等方面的多项提升，昭示其“品味不凡的时尚生活车”的定位。A0级车市领军车型新瑞纳的强势升级，将为崇尚健康、时尚、环保的乐活一族带来全新的用车体验。

瑞奕：“越级”闪耀亮相　出击两厢掀背市场

作为北京现代“数年磨一剑”推出的首款动感掀背车型，瑞奕将目标人群定位为“追求时尚的梦想家”，他们年轻、热情、活力十足，对生活有着无限憧憬。在选择座驾时，只有外形足够抢眼、出众，同时在配置、性价比上领先同级的车型，才能获得他们的青睐和喜爱。而专为这部分人群打造的瑞奕，在外观、内饰、配置、颜色等方面都拥有超越同级的亮点，使其在同级车型中卓尔不群，脱颖而出。

（北京现代）