上海大众汽车 SHANGHAI VOLKSWAGEN | 30 Anniversary 1984-2014 与卓越同行

Das Auto.

去车展看一看 再决定买不买

时间:9月11日–14日 地点:济南舜耕国际会展中心(豪华品牌及进口品牌展区)

济南国际会展中心(合资品牌及自主品牌展区)

□本记

这些天,省城的各家经销商都很忙,除了精心准备车展上的营销活动,还打着厂家直销、签订保价协议、“买贵我陪”等口号组织消费者团购。那么,这些促销活动是否真的实惠?究竟是车展便宜还是现在的促销活动更便宜?对此很多人提出质疑。就这些疑问,本刊记者了解行业内幕,采访相关业内人士,一一解读这些促销政策背后的“含金量”。买车等车展,依旧是大多数消费者的选择。

只有车展前几天 厂家才会公布价格政策

近期,家住杆石桥的李女士面对一份“保价协议”犹豫不决。她看中的一款7万元左右的小车,经销商目前优惠3000元,并答应与李女士签订协议,“保价”到车展。“一方面又想早提车,另一方面又知道车展买车便宜,真不知道这个保价协议有没有用。”李女士向记者反映自己的苦恼。

据悉,目前在济南市场上,不少经销商都打着“厂价直销”、“买贵我赔”、“保价到车展”的促销口号,此外还掺杂了各种花样别出的抽奖、送礼品等活动,让消费者眼花缭乱、应接不暇。记者调查发现,所谓的保价协议,是一份承诺协议,一般用来约束经销商“若车展上所购价格低于此价格,可赔偿差价。”

那么,这份所谓的“保价协议”究竟能不能保价呢?“根据以往经验,但凡车展前已经购车的消费者,没有几个人真正会去车展验证价格差,就算有个别消费者找来,大家也会以厂家的额外补贴,赠送装具不一样等理由搪塞过去,或者补偿差价,息事宁人。”据一位业内人士透露,所谓保价协议只是给消费者一个心理安慰。真正的“放价”时间,一般在车展前三五天才下达,并且为了稳定销售市场,这一车展特殊价格只能用于车展四天时间里。此外,这一特殊政策一般由厂家或者区域领导下达,经销店并不能提前掌握车展底价。

买车不仅要“货比三家” 更要“价比三家”

每年两届的齐鲁车展,之所以受到消费者多年的追捧,最根本的原因是,在有限的购车预算中,能有更多的选择空间。据一位资深参展人士介绍,同样是10万元预算,可能只有三到五款选择空间;而在车展上,商家为了能完成车展任务,会选择降价促销,原本10万元以上的车型,可能会降到10万元以下。这样,消费者就有了更多的选择。而据记者观察,在往届齐鲁车展上,这一现象层出不穷,也是成就齐鲁车展单届销量近2万辆的原因所在。

另外在车展上,同一个汽车品牌会有多个经销商参展。在四天时间内,多家经销商为完成任务而拉开价格大战的时候,获利的肯定是消费者,在一轮一轮的价格博弈中,底价终将会浮出水面。

聚焦第30届齐鲁车展 上海大众特约报道

BUICK 君威GS

“试过 再说爱”
——“君威GS真爱大使”招募令!

名贵的美酒只有喝过才知其香甜,骇世的名曲唯有听过才可评其经典,路边的咖啡厅也只有进去坐坐方知其中的闲适惬意。真爱亦然,唯有置身其中方能领略那怦然心动的惊喜。爱与不爱,试过才知道。浓情八月,与君威GS一同发声:“试过,再说爱!”

即日起至9月15日,奔赴全省别克展厅试驾,即可参与君威GS“真爱方程试”活动,变身为GS真爱大使!完成试驾,用手机下载君威GS专属海报模版(可以委托销售顾问代为操作),拍摄人车合影照片,编写真实试驾感言,生成你的专属海报,上传至官方活动页,就有机会赢取爱车10年免费保养特权,更能拍摄时尚大片,荣登GQ杂志。

这个八月,只为你爱的和爱你的,带上最初的好心情和GS一起去试车试爱吧……

咨询电话:800-820-2020

马自达顶级SUV CX-7“冰桶挑战”SUV市场

近日,“冰桶挑战”公益行动短时间内风靡全球。冰水淋下,参与者感受到一种“透心凉”。随着马自达顶级SUV CX-7的到来,也将这种冰凉感觉带到了SUV市场,CX-7以其“心野型魅”、专用底盘、超值性价比等产品卖点向SUV市场发起了“冰桶挑战”,且看谁敢接招?

心越野——告别没有推背感的SUV时代

作为马自达ZOOM-ZOOM的典范之作,CX-7新增2.3T四驱版本,其装备的2.3T发动机曾连续三年获得“沃德十佳发动机”殊荣。与之相匹配的是一套电控智能扭矩分配适时四驱系统,这套系统能够在前后桥之间将动力从100:0至50:50范围进行分配。试想一下,175kW/5000rpm,350Nm/2000-4500rpm的扭矩峰值,让整车的澎湃动力彰显无遗。还等什么,快到店试驾吧!

型越魅——颠覆SUV传统形象

马自达设计师将跑车的流线造型、大型进气口融入CX-7的设计中,实现了动感和颇具文艺气质的优雅和谐统一。CX-7具有鲜明的跑车外观特征,其前挡风玻璃的倾斜角度达到65.5度,在视觉上透射出凌厉的跑车动感,比其它SUV车型及跑车更为舒展和奔放。

全路况SUV——SUV专用底盘

与绝大多数SUV采用轿车平台开发SUV车型的路线不同,马自达为了追求SUV的驾乘需求,特别基于专用的SUV平台开发了CX-7。尤为值得一提的是,强大的底盘系统让CX-7称得上是名副其实的全路况SUV。CX-7的底盘两侧设置了两根大截面直线式纵梁,纵梁间有六根横梁连接,另外还有三根通道梁补强,即6+6+3的加固型底盘,较市面上多数SUV车型更为专业。并且,CX-7离地间隙高达208mm,具备比一般SUV更高的通过性。

定价打破常规——性价比之王

CX-7面对SUV市场中的各个经典车型亮出看家本领——在车型尺寸、车内空间上体现出“大一号”的优势,在动力上展现出“强一级”的气势,配置及安全性方面则有着“高一档”的霸气。作为一款全路况SUV,起售价仅为19.98万的CX-7“性价比之王”的称号实至名归。目前CX-7已经全面展开销售,详询一汽马自达当地经销商。

一汽马自达济南经销商
山东东骏达汽车销售服务有限公司
销售热线:0531-88556888 82055666
地址:济南市工业南路60-6号
济南明盛汽车销售服务有限公司
销售热线:0531-87505199
地址:济南市经十西路28480号

传承经典 创领风潮——New Polo的90天

自5月25日上市,New Polo可以说是两厢车市场最炙手可热的车型之一。它宣扬的价值观念,它主导的两厢车潮流,它引领的标杆技术,都在过去90天里,以标新立异的独特风格使其更加深入人心。

创新理念——时代新青年

New Polo的上市,带来的不仅是一款座驾的改款升级,更是一种全新的进取精神。伴随“梦享赛车手”、“新青年派对”一系列上市活动,代表大胆创新、突破常规、忠于自我的“新青年”精神逐渐得到完整诠释,同时也激发越来越多的人思考生活的方向与方式。“新青年”,之于一个社会,是前行的动力,之于一个群体,是拒绝麻木的生活家,之于一款车,是由内而外散发的鲜明个性与气质。

全新配置——心动 不只为色彩

对New Polo而言,它的漂亮,绝不仅在于新增的流光绿等三款车身色彩,更在于它的配置。作为Polo家族升级版车型,New Polo有许多为人称道的新增配置——大众最新研发的EA211全铝环保发动机,越级配置的定速巡航系统、前泊车雷达、大灯感光自动开启及离回家功能、胎压监测系统,全新升级的ESP车身动态电子稳定系统……一系列新增配置将这款座驾推向更精致、更时尚的领地,而与之前并无二异的定价,让这款诚意之作在同级车中再树标杆。

崭新体验——“东极岛”自驾行

随着电影《后会无期》的上映,Polo形象更加深入人心,许多人梦想驾驶Polo来一次说走就走的旅程,以New Polo为指定自驾车型的“齐鲁驾年华”首站由此开启。8月9日,浩浩荡荡的New Polo车队驶向山东最美海岛——长岛。经过800多公里的自驾,新车主更深入全面地体验到了New Polo的卓越性能,也更加庆幸当初的选择。诚如一位车主所言:这次New Polo给我最大的体验就是省油,平均百公里油耗5.5,性能超强;另有车主感慨:之前买New Polo 是为了代步,参加了这次活动,越发上瘾,盘山路、环海路,听音乐、看风景、吹海风,感觉整个世界都是自己的……

90天,New Polo从激发生活灵感到树立崭新价值观念,从“以色诱人”到全面展示车型魅力,从试乘试驾中小试牛刀到长途自驾中完美表现,一路收获着车主的认可。近期开展的“心动购车节”中,New Polo更以上市以来的首次优惠,助力更多车主踏上全新旅程:最高可享15000元优惠;信贷购车首付低至2.6万,还可享2年0利率超长信贷优惠。 (立夫)

关注上海大众山东官方微博(http://e.weibo.com/sdvw/profile)或者使用微信扫描二维码,即刻关注上海大众汽车山东公众平台获得最新资讯以及更多服务体验。