

车界广场

齐鲁晚报

CheJie square



汽车县域巡展 撬动五月下线市场

气温逐渐升高,周围的一切都火热起来,但泰城市不温不火。记者走访多家汽车经销商后发现,除扎堆上市的新车和本报举办的县域巡展拉动人气和销售,五月车市并没有像往年一样展现出“旺季”风范。

促销



新车扎堆上市动静大 县域巡展撬动下线市场

要在不温不火的五月车市中找出亮点,那就非扎堆上市的新车和本报举办的县域巡展莫属:新车为展厅招徕了不少人气,而县域巡展则帮助经销商在市区市场外开拓了下车的市场,取得了不错的销售数据。

广汽传祺4S店的市场部经理周先生向记者说到,“随着合资品牌销售渠道的下沉,自主品牌原来在三四线城市的优势已经越来越小。不过广汽传祺的产品线一直在丰富更新,品牌力也逐步扩大,五月份GS5在泰城的上市引发了不小轰动,现在到店的顾客有八成是奔着GS5来的,为展厅带来人气的同时

也带动了其他车型的销售。”

确实,现在推出新车型和该款车型已经成为了车商的常规营销手段,从目前的情况来看,新车所带来的人气和订单的确非常可观。五月份上市的日产启辰D50、福特新福克斯、广汽传祺GS5等新车成了当月最受瞩目的车型,推出新车的4S店都围绕其大做文章,五月份的县域巡展上经销商也都选择把新上市车型放在展区最显眼的位置招揽人气。

本报汽车县域巡展自5月12日在宁阳县拉开序幕,经肥城市、新泰市圆满落幕。三场巡展上,消费者享受到了展厅里拿不到的优惠,经销商也深度发掘了县域市场的消费潜力,两者达到双赢。很多经销商坦言,如果不是二级市场在5月份

发力,应该很难交出合格的成绩。

在终端销售不力、消费者持币待购的同时,库存成了压在车商心头的一块大石。数据显示,全国汽车厂商库存已经逼近60万辆,算上流通途中和终端的库存量,数字应该已经超过百万。目前泰城几乎每家4S店场地内都停了不少新车,6月份的厂家发来的新车到店的话,某些4S店库存压力可能达到近百台。

一方面是经销商不断增大的库存压力,一方面是消费者日益沉重的观望情绪。经销商通过常规店面活动很难撬动消费者的钱包,反而日趋同质化的试驾会、团购会和降价促销加重了消费者持币观望的情绪,多元化经营和特色营销成了泰城经销商共同面对的问题。

经销商利润应实现多元化
消费者近期有望解除观望

前两年,虽然国内汽车市场呈现欣欣向荣的气象,但经销商盈利模式普遍单一,过分依赖新车销售成为其中的软肋。据中国汽车流通协会公布的数据,2011年国内经销商总体营收中整车销售业务占比高达88%。而这一数字在泰城可能更为严重,一旦销量下降,经销商利润即大受影响。而在欧美等成熟市场,经销商利润的60%来自于售后服务、金融信贷、保险租赁、二手车等领域,对于销量依赖小,抗风险能力更强。

对于消费者来说,车市提前来临的淡季或许将成为购车良机。

一方面,目前市场上的优惠幅度接近底线,很多经销商迫于库存压力,已经开始“赔本赚吆喝”。与此同时,有些新车价格也是上市就“破发”。一般来说,新车由于配置高,关注度高,是车商获取利润的车型,极少降价。但在

淡季之下,新车价格也不能自保。记者观察发现,新上市的思域、凯美瑞等车型已开始优惠促销。

另一方面,即将入市的国家财政补贴,对于经销商和消费者来说也属于双重利好。

有报道称,为防止经济增长出现趋势性下滑,新一轮的汽车消费刺激政策正在计划之中,其中2010年12月结束的汽车下乡以及以旧换新两大补贴政策有望得到延续,再加上60亿小排量节能汽车补贴的出炉,从去年开始的萎靡的车市有望得以复苏,消费者也能从中获益良多。

也许目前的车市用“在黎明到来前的黑夜”来形容最为恰当,等到两大利好政策尘埃落定时,对于消费者的信心可以是一个很强烈的刺激信号,可以刺激汽车市场的销量再上一个新台阶。

(本报记者)

CR-V 开创美好生活
The Innovator

HONDA The Power of Dreams

ALL-NEW
Urban SUV = CR-V 城市SUV开拓者 闪耀登场

精致内饰
做工精细、品质考究的内饰工艺,营造优雅尊贵的驾乘环境。

超大空间
后排座椅具有一键折叠功能,可轻松实现超大空间。

全方位安全
全车系标配六安全气囊系统,提供360度的安全防护。

高效节油
智能化绿色节能辅助系统,打造高效节能的绿色驾驶。

东风本田泰安鸿泰特约销售服务店
销售热线: 8579888 服务热线: 8575678

地址: 泰东路泰山国际汽车城
置换热线: 8575722