

车市入淡季 车商促销忙

个别经销商为冲量几乎零利润卖车

文/片 本报记者 李玉涛

6月至8月份,算是车市的淡季,13日,记者走访日照多家汽车4S店发现,为了冲量,招徕顾客,本月车商推出各种优惠,厂家也大力支持。不少经销商表示,对于消费者而言,其实淡季才是购车最佳时机。



13日上午,消费者在北京现代山东路顺新店看车。

本月客流明显减少

13日上午9:40分左右,记者来到北京现代山东路顺新店,陆续有顾客前来看车,但比起上几个月,客流量有所减少。

“这个月明显能感觉出来淡了,除了周末,工作日每天到店的客户也就12批左右,前几个月能达到20多批。”该店销售部张经理说,每年的6至8月份算是车市的淡季。

日照泰华福特4S店的曾经理介绍,截止到12日下午5点半,本月订单仍不到30个,5月份上半个月订单突破了40台。“现在一天能有10多拨人到店,周末能有20拨就不错了。”

虽然进入淡季,但是经销商销售任务不会减少,这让车商表少压力很大。“我们这个月的任务比5月份还要高,虽然这个月活动不少,但还是心里还是没底。”张经理说,上个月到12日他们店实现交车突破70台,但本月同期只有47台。

此前,油价连续两次下调也未能让车市明显好转。“以前很多客户来买车都会说油价这么高,现在提的少了,不过对销量几乎没有有什么影响。”张经理说。

每个周末都有促销

记者采访发现,为了吸引消费者,车商各自出招,本月车市促销活动颇多。不少经销商每个周末都

会举办活动。

北京现代山东路顺新店张经理介绍说,6月份,他们将跟建行合作,举办一个零利率购车的活动。“从下周开始,每个周日我们都回到建行广场做巡展,所有车型都会参见。”她说,从下周开始,每个周的周五、周六还会到一些小区进行巡展,一直持续到晚上8点。

“购买悦动可免购置税、免手续费、免挂牌费,相当于零费用购车,途胜现在是129800元,直降了4万元,瑞纳两厢免50%的购置税。”张经理介绍说。

据介绍,2012款IX35已于5月份到店,厂家已出台了促销政策。一是可以免50%的购置税,二是赠送导航、数字电视、前后杠、倒

车影像和5次免费保养。“这些加起来价值在14000元左右。”张经理说。

记者从日照泰华福特4S店了解到,2011款福克斯目前是全系优惠1万元。“这款车性价比很高,跟同级车相比,它的配置算是高的了。”该店曾经理说,6月底,该款车即将清库,目前店里只有4台,有意者须尽快订购。

“这个月是我们的三周年店庆月,每个周末都会有活动。”曾经理说。

日照鸿发雪佛兰4S店的刘经理介绍说,本月,上海通用即将迎来成立15周年,厂家推出了颇为给力的促销政策。“科鲁兹最高优惠2万元,赛欧最高优惠8000元。”

淡季优惠多提车快

传统的消费观念往往是认为过年过节车商促销活动多,优惠大。但不少经销商都表示,其实淡季是购车的最佳时机,因为经销商为了冲量会举办各种促销,厂家也会大力支持。

“这么大的优惠幅度可能不会持续太久,估计7月份以后就会慢慢回收了,其实现在的优惠幅度比过年时要大,想买车不如在淡季买。”张经理说,淡季购车还有一个好处就是提车快,他们店几乎每个车型目前都有现车,即使没车,一般在15天之内就能提到,而过年时,至少要一个月才能提到车。

一汽海马日照青泰4S店的郑经理也表达了同样的观点。她介绍,本月16日,厂家将在济宁举办大型团购活动。届时,山东省区域内的意向客户将统一到济宁。“这个活动是全国性的,天津、上海、昆明都举行完了,从他们的情况来看,优惠幅度可以说是达到空前水平了。”该店郑经理说,本次活动厂家意在走量,可以说是上半年最大的活动,经销商几乎是全部让利。

日照泰华福特4S店的曾经理说,这个周末,厂家将推出“限时抢购不打烊”的活动,工作时间延长到午夜零点。“除了新福克斯不参与活动外,其他车型都加参与,本次活动厂家的宣传口号是‘零利率、零保险、零购置税’,可以看出厂家支持力度是很大的。”

编辑:李玉涛 张景伟 组版:张鸿

离限时特卖还有 **43** 小时 **00** 分 **00** 秒

活动时间6月16日-17日

长安福特限时抢购不打烊

营业时间延长至午夜**0**点

购车**0**利率**0**保险**0**购置税

长安福特4S店招聘:
市场专员2名, 男女不限, 有经验者优先, 销售顾问5名, 有驾照者优先, 试用期工资1200元, 电话: 2270660

日照泰华汽车销售服务有限公司

地址: 日照奎山汽车商贸城204国道西 销售热线: 0633-8617888
地址: 莒县西环路北段(建兴加油站对过) 销售热线: 0633-2261858

感受非凡

www.ford.com.cn
800-810-8168
400-887-7766