

车市半年考 营销大战一触即发

本刊 综合

半年考的成绩不理想,而多数车企却无意调整产销计划。因此,为完成既定的销售目标,各车企在市场营销力度将进一步加大。现金优惠、礼品赠送、金融政策多样化等方式将不断推陈出新,国内车市或将出现更为激烈的营销大战。



基于对市场发展的良好预期,车企之间的竞争将越来越激烈,众车企纷纷加大力度去抢夺有限的市场份额。尤其对于上半年未能完成全年销量一半的车企来说,下半年的压力更是显而易见。这样一来,车企向经销商压库的现象将更为普遍与严重。

据专家分析,进入6月份以后,乘用车市场开始进入下行通道,经销商的库存则从去年年初的正常下限进入了库存预警黄灯区的中线。眼下各家车企的成品车库存数量基本与去年同期持平,仍为正常的下限,可见厂家一直在向经销商压库。但经销商能否在下半年顺利消化掉这些库存,还要看市场的变化。

对于中国车市而言,确实有着积极正面的因素在发挥作用,如对节能车补贴、下调油价、调低存贷款利率等刺激政策,但不利于车市增长的因素也依然存在。

首先,5月份的宏观经济数据并不乐观,经济下行的压力

依然存在。虽然5月份的车市异常回暖应该能拉动经济走势整体向好,但同期的经济数据仍低于预期,消费和投资的表现仍然不理想。如果大的经济环境在短期内难以改善,希望车市独善其身也是不现实的。

其次,车企压库存会导致经销商的库存持续攀升。按照以往的市场规律,进入6月份以后,车市将开始进入传统的淡季。这段时间内,经销商的日子将不太好过。毕竟降价促销的手段不一定在任何时期都能明显奏效,而5月份车市的异常回暖即主要是降价所致,这也透支了一部分6月份的销量。

某业内人士表示,鉴于中国整体经济发展二季度可能降到谷底,汽车市场二季度很难出现增速反弹。汽车市场的希望在下半年,但全年增长预计很难实现两位数。中国车市已经步入理性回归的正常轨道上来,有时候贪快不一定是好事。饭要一口一口吃,希望中国车市“悠着点”,控制好“油门”和“刹车板”,向着更为成熟稳健的目标迈进。



宝骏630
国际品质新家轿

济宁圣翔宝骏4S店
将于6月24日盛大开业



5年10万公里 动力总成质保

2011 CCTV “中国年度经济型乘用车”

新店开业三重礼:

- 1: 客户进店礼: 凭签到礼品领取卡可获得宝骏精美水杯一个
- 2: 老客户感恩礼: 到场的宝骏、乐驰老客户均可获得价值200元的宝骏精美青花瓷茶具一套
- 3: 秒杀大奖: 一等奖: 洗衣机 二等奖: 自行车 三等奖: 车载冰箱

新店开业大酬宾 宝骏、乐驰绝对冰点价格!!

(本活动解释权归济宁圣翔宝骏4S店所有)





创意未来

吉利汽车激情送 3万元2台车

不怕你不信 就怕你不来



此活动解释权归本公司所有



济宁圣翔宝骏4S店

销售热线: 0537-2650000 振宁店: 0537-2360004
地址: 327国道南营村路南申科汽车广场 振宁店地址: 327国道创新大厦对过

车站西路: 0537-2108091	兖州: 0537-3810850	鱼台: 0537-6226500
邹城: 0537-5308398	汶上: 0537-7200050	金乡: 0537-8763222
梁山: 0537-7361919	泗水: 0537-4363000	13053728222
嘉祥: 0537-6855150	曲阜: 0537-4669987	

济宁佰得利汽车销售服务有限公司

销售热线: 0537-7096666/7975567 24小时救援电话: 0537-7972897
地址: 济宁市金宇路与105国道交汇处向南800米路西

GEELY | 快乐人生 吉利相伴 全球鹰品牌旗下车型 GX2 GX7 GX7 旗翔 新自由舰 新远景