

车市步入淡季 消费者购车良机

本刊 综合

车市优惠多 选择广

据了解,现在很多商家汽车价格降幅诱人,而且不少都是在车身价上直降,比以往在综合价格上优惠更具吸引力。不仅如此,还有不少经销商推出团购、周年庆等活动进行让利。

淡季期新车频繁上市

尽管现在车市冷清,但各厂家推新车的脚步却没有放慢,本月十多款新车如约而至。

汽车市场里再添新军,是否能挽回狂澜让各品牌或是各汽车经销商在销量上有所变化呢?

面对众多的新车上市,有汽车专业人士表示,淡季期里,新车上市也是一种营销方式,能加快消费者购车的步伐,而且现在的新车推出后,老款车型的价格优惠力度会更大。

因此新车上市能在一定程度上刺激消费者的购买欲,或能推动汽车市场的销量。

淡季购车实惠多

那究竟消费者在淡季期里会不会购车呢?近日调查发现,眼下大部分消费者虽被车市各项优惠所吸引,但仍持币观望。大多数消费者对眼下的实惠价格表示认同。“我刚买了辆车,车商除了在价格上让利之外,还送了交强险,确实比较划算,”消费者唐先生称。也有消费者认为这个阶段买车,服务更好,“我刚去选车的时候,销售人员是一对一服务,而且跟进服务到位,不像旺季期买车,

销售人员忙,要想问个报价,都很难”。消费者郭先生如是说。

消费者期待更多优惠

尽管消费者被眼下各项优惠所吸引,但却并不急于出手,仍期待更大的优惠。

调查数据显示,有部分消费者看好了眼下的优惠条件正准备购车。还有一部分消费者则表示,虽有购车的意向,但看中的车型还存在降价空间,所以仍持币观望。一旦价格降到他们的心理价位,就会出手购买。

这一部分的消费者认为现在的汽车销售价格虽说跌至底线,但是众多新车的上市,必然导致老款车型的降价。“很多车商肯定会清老款车型的库存,所以降价的幅度还会更大的”。消费者吴先生表示。

另外,还有一小部分消费者表示,目前暂无购车打算。他们认为到九月份降价幅度可能会更大。

【业内分析】淡季买车服务更好、优惠更大

面对消费者一边被各项优惠吸引,一边又持币观望的矛盾心理,有汽车专业人士指出,市场价格战愈演愈烈,可能也会让消费者难以看清市场。“比如说,消费者要购买一辆中级车,但是这个车型在淡季里降得很厉害,他就会担心该车未来的保值率,所以很可能会持币观望”。汽车专业人士如是说。

汽车专业人士认为,消费者之所以会存在上述矛盾心理,主要是因为眼下很多车型降价的速度过快、幅度过大,反而影响到了消费者的购买信心。但是,只要销售员再送多一些精品或者商家再搞个大型的促销活动,这一部分的消费者很可能还是会立即出手购买。

那么,眼下消费者该不该出手呢?对此业内人士表示,尽管大家存在矛盾心理,但理性来看,淡季购车,对消费者来说还是比较不错的,因为在这个时间段里,销售人员有比较多的时间来为消费者服务,而且服务也会比较到位。淡季大家都在冲量,价格已经降到冰点,而且库存又充足,各个型号的车都有,还有大礼相送,现在这个时间买车,最合适不过了。



JOVEAR 景逸
快乐随心演绎

贺山东区域1-6月销量过万,齐鲁千万钜惠进行中...

风行汽车



8月18日-19日 邹城体育馆车展风行汽车车系万元钜惠 敬请您的光临 车展订车购车者 均有千元大礼等您拿.....

节能惠民车型
享3000元补贴

景逸LV | 景逸XL

2012款 / 5大升级 / 29项品质提升 / 激越上市!

济宁市鸿斌汽车销售有限公司

地址:济宁市车辆管理所向西888米路南 销售热线:0537-3167777

济宁店:0537-2907088

梁山店:0537-7560566

曲阜店:0537-4598999

泗水店:0537-3697999

汶上店:0537-2819988

邹城店:0537-5348066

金宇汽配城店:0537-3151236

金乡店:0537-8770789

微山店:0537-3186789

二号店:0537-2676333