

非常6+1
建行送您**7**重礼!
活动时间: 2013.1.1-2013.3.31

金蛇献瑞 建行送您!
详情咨询济宁建行各网点




随着一线城市的“限购、限行”，一级汽车市场的增速逐渐趋缓，二三级市场已经成为中国汽车工业的主体市场。不少业内专家预言未来国内车市发展重心将逐步转向三、四线城市。

三四线城市的 车企之 争

本刊 综合

为此，“渠道下沉”成为各个厂家表述中出现频率最高的词之一。在多种品牌渠道下沉的夹击下，原来在三四线城市市场占优势的自主品牌纷纷进行战略调整，在经过一系列的布局之后，车企在三四线城市的争夺战究竟有何进展？在销售渠道的下沉过程，又会遇到哪些问题？

抢占三四线市场是趋势 做服务树口碑是关键

中汽协统计数据显示，三四线城市在国内新车市场所占的份额从前年的26.7%上升到去年的30%，一线城市的份额从前年的35.7%降到去年的30.8%。张久认为，随着一线城市的全面限购，二线城市的道路拥堵、市场日趋饱和

和，三、四线城市，尤其是城市人口在15-30万的小城市，将成为汽车市场的主要增长点。

业内专家指出，三、四线城市的购车特点有别于一线城市，消费群体对于品牌和个性没有太多要求，“跟风”现象比较普遍，所以口碑相传在三、线城市是最好的营销的方式，而过硬的产品质量、完善的售后服务将是品牌能获得传播的保障。

另外，业内人士坦言，三四级市场虽然潜力巨大，但具体到某一个具体市场容量却相对有限，所以，传统的4S店模式并不适合在三四线市场，高成本的投入很难在短期内收回。而且三四线城市的潜在客户并不习惯网络查询车辆资料，更喜欢

实打实地看到和摸到，再能坐到车里试试最好。所以，有专家建议车企尝试推广发展中小型服务和销售服务网点，不必求大求全，不必都是4S店，3S、2S还有其他多种的销售服务形式都应该去探索。

销售网点下沉 更要完善的营销服务下沉

对于国内汽车行业，虽受汽车市场低迷惯性作用影响，今年产销微弱增长。但在城市化进程，特别是二、三、四线城市发展的驱动下，将有助于促进汽车市场继续保持增长趋势。面对巨大的发展机会，各大车企都在积极探索三四线城市的发展之道。

与此同时，车企也很清楚，渠道

下沉不只是销售网点的简单下沉，更重要的是针对三四线城市的消费者提供完善的营销服务。首先，与一二线市场相比，三四线市场在规模、经济结构、社会状况、消费习惯、文化风俗等方面有较大的差异，所以在营销的策略上，不能照搬在一二线城市市下的做法。其次，三四线城市的消费者买车的用途是不同的，所以应该为他们提供更实用的产品。最后，在渠道下沉过程中，车企不应盲目地跟风而求大求全，而是应该根据实际的需要，因地制宜，以消费者方便为基础。

编辑：施园 组版：褚衍冲

广汽 HONDA

Crosstour 歌诗图 | Accord 雅阁 | ODYSSEY 奥德赛 | CITY 锋范 | FIT 飞度

2013

广汽本田 新年有礼了

锋范最高优惠1.7万

雅阁最高优惠5万



奥德赛最高优惠2.1万



礼迎新春岁末大钜惠
与您相约1月19日济宁鸿基店

2013开门红，广汽本田厚礼酬宾，新年福气大集结。

2013开门红，福气满满新一年，即日起，购车即送平安、丰年、红利、顺心多重大礼，好礼连连，为您开启新年新里程。鸿运大集结，购车享幸福，赶快莅临广汽本田特约店，享受您的新年好福气吧。

岁末钜惠仅此一天!

平安礼
购车即赠人车两全的保险保障，车辆维修期间更可获停驶补贴

丰年礼
任意车型置换指定车型，即有丰厚回馈

红利礼
通过指定金融产品，购买指定车型，即享0利率、0手续费优惠

顺心礼
老客户推荐新用户购车，即享特别回馈

优惠详情请浏览 www.gmcc.cn/special/quality
活动最终解释权归广汽本田汽车有限公司所有。



济宁鸿基汽车销售服务有限公司 销售热线:0537-2345888 2657666

地址:济宁市金宇路35号(汽车北站东两公里路北) www.honda-hj.com

济宁华田汽车销售服务有限公司 销售热线:0537-2560888 2560666

地址:济宁东外环路与太白路交汇处南888米路西(三贾办事处西邻)