

滨州年底车市谁执牛耳?

2012年12月,新帕萨特成为B级车的热销明星

2012年大局已定,滨州市各个4s店也都获得辉煌成绩。年底车市到旺季,各大汽车品牌都想抓住此机遇做最后销量目标冲刺,事实上,最终的冲刺结果也是令人满意的。相比2012年11月份中国汽车销量排行榜,在全国12月一汽大众捷达取代了上海大众朗逸的霸主地位,居2012年最后一波冲刺状元地位。据记者不完全统计,在滨州市上海大众在12月份销量还是稳居前列,争得品牌销量总冠军。北京现代、一汽奥迪、凯迪拉克、东风悦达起亚等在各个方面也均获得令人满意的成果。

上海大众 一个月卖出486辆

德系车作为国人现如今追捧车系,无论是在全国,还是在地方,销量从来都不是问题。上海大众作为大众品牌,确实也做到了“大众化”。数量的大众并不意味着品质的大众,上海大众的品质是经过众多新老客户验证过的。桑塔纳就是其中的典型,从1984年引进至今,上海大众汽车桑塔纳已经进行了几百项技术改进,技术含量不断提升,并一直保持着良好的销售势头,被誉为中国车坛的“常青树”。1月12日,全新桑塔纳在滨州上市,势必会引起再一波销售热潮。

在2012年12月份,滨州和佳汽车销售服务有限公司共销售486辆上海大众汽车,其中B级车全新帕萨特占到132辆,在滨州理所当然的成为了B级车中12月份的热销明星。同时,中型SUV途观在12月份销量也达到了52辆。大众品牌车型的多样化和优秀的品质奠定了近500的销售数量。

北京现代 仅瑞纳卖了87辆

2010年8月23日,瑞纳在中国全球首发,正式进入国内车坛;上市仅三月,瑞纳便月销破万,成为国内跨入月销万两俱乐部用时最短的车型;同年12月20日,瑞纳两期

版登陆,与三厢版形成合力。2011年5月,瑞纳首次跻身国内A0级市场三甲;同年8月,瑞纳在上市一周年之际摘取A0级市场月销量冠军;2011年,瑞纳全年销售13.85万辆,突破年销10万大关。2012年瑞纳全年销售20.35万辆,历时一年实现销量环比增长100%,成为A0级市场首批单一品牌年销20万辆车型。

这些骄人的成绩无疑不是在阐述瑞纳的成功。瑞纳上市两年多,消费者的良好口碑也一直推动着市场热销。在中国汽车技术研究中心的C-NCAP碰撞测试中,瑞纳更是以47.0分的碰撞成绩获得五星安全评价,方方面面都体现出了它的强大实力。瑞纳在滨州的销量也跟随了全国销量的大趋势,滨州远方通悦汽车销售有限公司在2012年12月份销量为157辆,其中瑞纳87辆,是北京现代销售之最,其次是悦动。据介绍,刚刚上市的全新胜达因其T动力全尺寸豪华SUV的定位,也将慢慢成为北京现代SUV领域的新星。

东风悦达起亚 一天交车18辆

东风悦达起亚汽车有限公司是由东风汽车公司、江苏悦达投资股份有限公司、韩国起亚自动车株式会社共同组建的中外合资轿车制造企业。主要产品K2、K5、智跑、SOUL秀尔、Forte福瑞迪、赛拉图/赛拉图欧风、RIO悦欧、狮跑、远舰系列车型均源自韩国起亚,以先进技术精心打造,竞争力极强。它全系车型的销量一直也是比较稳定,大众,上有美系车,下有法系车,销量可以说是平平。不过在2012年12月份轿车分系别销售排行榜中,韩系车占有量在全国高达9.88%。悦达起亚在车型多样化的选择上给客户提供了更多的选择,它的高端配置也是非常具有吸引力,这样一个合资品牌同时又具有时尚年轻等特点,销量自然也不会低。滨州运通汽车销售有限公司12月份总销量是208辆,最多的一天交车达到18辆,分别是

K2车型6辆、K3,5辆、K5,3辆,赛拉图2辆,智跑狮跑各一辆。在一家4s店,一天的功夫销售出18辆车,不得不让人们东风悦达起亚刮目相看。

一汽奥迪 A6L成交33辆

随着年轻一代逐渐进入社会中的管理层,各车企也开始绞尽脑汁寻找更适合他们口味的产品,或许奥迪新A6L的出现正是如此,新A6L中更年轻的时尚元素与科技,相信依旧能吸引多数眼球。作为奥迪家族中最为重要的一员,A6L可是占据国内中级车的大部分市场,随着几次换代,时尚以及科技元素也慢慢加入其中。

作为奥迪在中国市场中最成功的车型,仅凭它在人们心目中的位置,依旧可以有着出色市场表现,而随着年轻化的转变,那些真正准车主已经不再纠结于它的价格,选择中也多了份自信。A6L作为中级车,在滨州12月份销量也达到了33辆,也算是中级车中销量的佼佼者了。滨州瑞迪汽车销售服务有限公司12月份共销78辆,其中最多的便是A6L 33辆,其次是奥迪Q5 22辆。

凯迪拉克 豪华SUV SRX热卖

销售数据可直观地反映出车型或者品牌的温度,但因为价格、品质等方面的不同,数据反映出的销量情况也是比较复杂的,这里就不得不提到一位尊贵的“客户”——凯迪拉克SRX。作为整车原装进口豪华SUV,性价比比较高,在滨州销售数量并不算多,但在同级别中豪华的帽子下占到的市场份额不可小觑。滨州市润华凯迪拉克汽车销售服务有限公司在12月份卖出15辆车,15这个数字自然无法与家轿类汽车的销量相比,但作为整车原装进口的话,15辆的销量不多,但绝对也不少。

(专刊记者 吝海滨)

相关链接

年底车市逐步走热

买新车过新年心理占大部分

原因一 买新车过新年

根据以往经验,年底大多会出现买车高峰。在年底买款新车,然后风光光地回家过年,是很多国人的消费习惯。消费习惯的养成,离不开消费心理,用一年挣钱到年底花钱的消费心理。“辛辛苦苦一年来,最后是要犒劳一下自己,享受一下自己的劳动成果。买辆车享受一下有车一族的生活。买新车过新年,图个好心情,图个新发展。”一位在4S店有购车意向的客户说道。

原因二 年底各方搞促销

按照以往经验,为了完成厂商的全年经销指标,经销商会在年末搞促销。具备销售压力的情况

下,便纷纷在保证利润的前提下做出优惠政策,促进消费。厂商有时在年底为回顾客户,增加销量也会直接出台优惠政策。双方面的优惠,让一部分观望态度的潜在汽车消费客户主动出手,购买汽车。

原因三 新车带来更多选择

新车上市,这四个字对于大部分消费者来说都有着异常的吸引力。“新车越多,意味着消费者有更多的选择。”在这个审美观快速发展的年代,汽车造型的变换也多种多样,去年的新车到今年有可能就入不了部分客户的眼睛了。“新上市的新车在外观上总是会给人眼前一亮的感觉,很多新款车型就是这样,质量可能变化不大,外形上的改进让我很满意。”年底购得新车的王先生说道。往往新车上市厂家也会选在年底。面对新车上市的热闹现象,车主李先生对记者表示,“2012年初看好森林人,觉得这车不错,但因为其他原因,并未当即购买。但年底森林人出了新款,觉得新款更漂亮。新车上市给了我一个更佳的选择。”

相同车型出新款,老款车型也会随之进行降价,价格变化,自然在选择上就更加丰富。也有车主表示,老款车型在经过时间的验证和信息回馈后推出改款车型,一般都会有一些细节上的改进,比如说,外观更加时尚、分类更加细化、配置更加丰富等,也会更关注用户需求的个性化差异,性价比会有很好提升,无疑给了消费者更多选择空间。

(专刊记者 吝海滨)



1月20日,“一汽奔腾开团啦!全系车型团购会”火热开启。济南、临沂、滨州、潍坊四地七站同时举行,品质、安全、智能、舒适全系车款,均有优惠。在网上报名的滨州客户,在活动当日团购车均享受到了购车礼一份,还参加了购车抽奖,中奖率100%。奖品价值高达4999元。据介绍,购车成交价格可凭参团人数直降冰点,还有尊贵礼包赠送,优惠幅度根据参团人数而定。图为“一汽奔腾开团啦!全系车型团购会”活动现场,中奖观众与一汽奔腾领导合影。本报记者 吝海滨 摄影报道

滨州市12家保险公司保费收入突破亿元

本报讯 随着阳光财险滨州中心支公司和太平洋人寿滨州中心支公司年度保费过亿,截止2012年底,滨州市共有12家保险公司当年保费收入突破了1亿元大关,占滨州市整个保险公司数量的40%。其中人保财险滨州市分公司、中国人寿滨州分公司保费收入分别超过5亿元和10亿元,也成为滨州市第一家保费收入突破5亿和10亿的财产险公司和人身险公司。

亿元保费平台对保险公司来说是一个发展的里程碑,特别是在当前保险市场主体众多,市场竞争日趋激烈的前提下,在滨州这样的中小城市,保费收入跨越亿元更是一件十分不容易的事情。滨州市亿元保费公司也从最初的2家,发展到目前的财产险公司5家,人身险公司7家。

(通讯员 王前进 记者 李婷婷)

2012年滨州保费收入过亿元公司 单位:万元			
类别	序号	公司名称	保费收入
财产险公司	1	人保财险滨州分公司	51241
	2	平安财险滨州中心支公司	28114
	3	太保财险滨州中心支公司	19221
	4	阳光财险滨州中心支公司	12072
	5	中华联合滨州中心支公司	10289
人身险公司	1	中国人寿滨州分公司	103159
	2	平安人寿滨州中心支公司	19843
	3	泰康人寿滨州中心支公司	20539
	4	太保人寿滨州中心支公司	31880
	5	新华人寿滨州中心支公司	28312
	6	人保寿险滨州中心支公司	53916
	7	太平人寿滨州中心支公司	11758

平安产险首推专项产品呵护孕妇少儿 填补市场空白

孩子生病住院,家长可领取陪护误工费津贴;少儿身患白血病,可领取保险金“救急”。日前,平安产险在国内市场率先推出专为少儿和孕妇两个特殊群体设计开发的四款全新健康保险产品,保障范围颇具针对性。2013年1月1日起,这四款产品将在平安产险合作伙伴中民保险网(<http://www.zhongmin.cn/>)上线销售。

“保险责任设计方面的放矢,以实现客户保障范围的最优化”,平安产险产品精算部相关负责人介绍,此次推出的三款少儿系列保险产品分别是少儿手足口病健康保险、少儿麻疹健康保险、少儿白血病保险,未满十六周岁的少年儿童均可投保。具体而言,手足口病和麻疹保险除医疗费用、住院伙食津贴和疾病身故保障外,还创新性地增加了家长陪护误工费津贴保障,用以减少家长在陪护孩子期间无法正常工作所造成的收入损失。白血病保险则采取定额给付方式,当少儿罹患白血病时,平安产险将按照保单载明的金额一次性给付保险金,为后续治疗提供资金支持。

与少儿保险同时推出的孕妇健康

保险则专门为准妈妈设计开发,怀孕未满12周的孕妇都可投保,怀孕期间所面临的多种风险将被化解。如因产检未通过需要人工流产时,平安产险将给付营养津贴;怀孕不满34孕周分娩,或新生儿体重过轻,小于保单中规定体重的,平安产险将给付婴儿营养津贴保险金;胎儿出生后存在先天畸形,平安产险将支付相应金额的保险金,减轻后续治疗费用给家庭带来的负担。

目前,国内的健康险大多为普通的门急诊、住院类产品,为专项疾病或特定人群研发的保险较为缺乏。平安产险产品精算部相关负责人表示,此次推出的这几款产品锁定了投保人群与疾病范围,客户可以轻松理解保障内容,选择购买也更加便捷。

从2013年1月1日起,客户可以在中民保险网上购买到上述四款产品。平安产险个人产品管理部相关负责人表示,后续这四款保险产品将在平安官网(<http://www.pingan.com/>)等其它渠道陆续上线销售。更多意外险产品,客户可登陆平安官网、平安保险商城(<http://baoxian.pingan.com/>)进行购买。