

有的闭店团购,有的车型直降10万

# 端午假期车市促销总动员

本报记者 赵兴

自从入夏以来,车市的火爆稍有退潮,泰城各大汽车展厅内看车的人群略有减少。为了继续维持热销,各品牌车商绞尽脑汁寻找促销噱头,以期吸引消费者的眼球。如今,节日促销已成为商家必备的营销战略,刚刚结束的端午假期成了各大汽车经销商大打营销牌的好时机。

## 车市促销“粽”动员

“端午临中夏,时清人复长。”在刚刚过去的端午节,很多车商都以“粽”动员为主题,进店顾客赠送粽子或者精美小礼品成为常态。据参加活动的消费者表示,相关的优惠活动不输“五一”。

豪华车方面,泰安广通10日至11日推出“一见‘粽’情 爱上奥迪”专场活动,除了最高优惠10万元的奥迪A6L,活动期间还推出多款特价热销车型,最低月供188元就能把A4L开回家;广晟城市展厅则推出进店送千元装具代金券和端午礼包活动,进店维修老客户还都拿到一张售后服务VIP卡,不少此前不知情的车主都表示,这个节日礼物不错。

合资品牌的促销活动更是多种多样,动辄推出连环礼包,买车、按揭、保养都有优惠。记者在走访中了解到,合资品牌车型优惠最大的是广汽丰田凯美瑞,在售的第七代车型最高优惠达到3万元,不少消费者当场下单;北方车辆则发挥汽贸集团的优势,旗下4家合资品牌4S店同期



4S店举办的端午活动,大都取得人气和订单双丰收。(经销商供图)

推出团购促销专场。”金驰上海大众4S店则把新朗逸作主打,指定的TSI车型直降1.6万,其他车型的优惠措施也非常给力,仅端午节当天就订了十五台。雪佛兰、一汽大众等品牌也不约而同地推出促销活动,大打闭店团购,厂家直销的“噱头”。

虽然自主品牌的促销比起合资车逊色不少,但是普遍3000元的让利幅度再加上精品礼包,力度不输“五一”,效果也都反映不错。

## 成功拉动销量

由于端午节和“六一”儿童

节相隔很近,有些车商直接把“六一”的优惠借端午的名义推出来,拉动销量。除了端午假期,不少经销商开始对本周末的父亲节进行筹备,比如北方车辆再度4店齐聚,推出外场展销;多个品牌推出“父爱”主题的自驾游活动。

对于节日营销这种方式,一些业内人士认为使用要谨慎。泰安金泰英伦4S店总经理赵文平表示,节日营销就应该以体现“共度节日”为主,体现商家的真诚,不应该太过于商业化。多数经销商认为节日营销只是常规活动的一种手法,效果需要长期积累。节日活动主要是营造氛围

和维系客户关系。10日上午,记者在位于泰山大街的北方车辆集团看到,虽然下着雨,仍有不少顾客开车来打听车型优惠。据北方众泰4S店市场经理刁雪莲介绍,端午三天活动订了60多台,“自己都没有想到能有这么好的销量。”

斯柯达4S店销售员也分析道,这次活动的订单比较多,一方面是因为赶上端午假期,市民有时间出门看车,很大一部分原因其实正好赶上厂家大型促销,鲁豫皖鄂四省联合出击,基本上把价格一拉到底,“价格到位,成交率当然就高”。

## 山区自驾游 开车更要仔细

又到自驾游的季节,不少车主选择去山区避暑消夏,山路驾驶尤其要注意安全问题,以下是几个注意要点:

1、行车时不要贪看风景。山路行车,驾驶员的驾驶操作强度要比在一般道路上大,驾驶员不要观看山间景色或窥视深涧悬崖,并尽量沿路中或近山壁一侧行驶;行驶中应握紧转向盘,切忌紧急制动,以防侧滑而坠崖。

2、转弯要减速鸣笛。山路驾驶时,驾驶员视点要远且要尽量看清路面情况和路边环境。要尽量利用路面的宽度选择行驶路线,遇到弯道视线受阻时,应严格做到“减速、鸣笛、右行”,以防转弯中遇到会车或转弯后遇到路障而措手不及。

3、下坡转弯防止甩出车道。连续的弯路是山路的主要特色之一。在转弯时会产生离心作用,上坡时车速较慢,离心作用较弱,同时车身重心后移,令转向不足的程度减小,车头方向会比较好控制;下坡时,情况正好相反,由于车速快,离心作用强,车身重心前移,转向不足的程度增加。在这种情况下,汽车如果不能在入弯前有效减速,甩出车道的可能性便较大。

4、下坡可用发动机制动。一般性的连续坡道,应选用2或3挡,载重车也可选择一挡,目的是使车辆保有足够的爬坡动力。如果上坡时用了较高的挡位,当发动机出现动力不足现象时,应立即减挡,当顺序减挡不成功时,可越级减挡。下坡时候可适当放在低挡位,利用发动机制动。

上山途中发生熄火现象时,不要惊慌,应立即手、脚制动并用把车停住,防止车辆后溜。在踏下制动踏板的同时,左脚踏下离合器踏板,然后重新启动发动机,缓慢起步,均匀加油,逐渐松开离合器踏板,同时松开脚、手制动,随即加大油门,车辆就可以继续前进了。



# 一汽大众夺回销量冠军 三款豪车5月销量过万

车市每月都在变,5月份我们应该记住三件事:一汽大众夺回多次擦肩而过的月度销量冠军、3款豪华车型月销过万辆、“迈帕”争霸将成为中高级车未来一段时间的主旋律。

## 一汽-大众逆袭成功

不记得一汽-大众有多少次和销量冠军擦肩而过,不过从5月车企销量排名来看,一汽-大众位居行业第一,上海通用、上海大众位列其后。冠军比亚军多

出仅700多辆。紧随其后的北京现代和东风日产,5月销量分别为82526辆和75967辆。自主品牌中进入前十的仅长城汽车一家,销量49674辆,排名第七。

不过,从前5个月总销量来看,冠军还是上海通用,累计销量653238辆。

## “迈帕”争霸还将持续

经过市场的洗礼,中高级市场已经和去年此时完全变了人

间。曾经的B级双雄都是日系车占据,后来因为新天籁的加入而变成三足鼎立。

但是,最近一年多的中高级车冠军始终在新帕萨特和新迈腾身上产生。5月份新帕萨特销量19509辆,新迈腾16162辆,德系双雄已经彻底取代日系双雄。前5个月,新帕萨特累计销量达到107523辆,成为唯一一款5个月销量超过10万辆的中高级车型。

## 3款豪车月销过万辆

能把豪华车像经济型车一样卖到月销过万辆是个不容易的事情,不过有3款车型做到了。

今年5月豪车榜上,冠军当然还是奥迪,5月销量35057辆,第二名依然是宝马,销量19994辆,第三名北京奔驰9084辆。

具体到车型上,今年5月有3款车型销量过万辆,分别是奥迪A6L、A4L和宝马5系,销量分别为11723辆、10027辆和10949辆。(宗禾)



## 冰爽夏日 惠动全城

本月21-23日比亚迪大篷车 全国巡演泰安站将在银座奥特莱斯举行



直喷·增压·遥控精灵



活出范