

日照车市上半年销量呈微增长态势

车商半年冲量是购车良机

文/片 本报记者 李玉涛

白驹过隙,2013年即将过去一半。回望上半年的日照车市,同比去年整体呈增长态势。也有个别车商因多款新车上市等因素,销量大增。目前,正值车商半年冲量,是消费者购车的绝佳时机。下半年,随着传统销售旺季的到来,车商普遍持乐观态度。

整体销量微增长 个别品牌表现突出

中国汽车工业协会近日表示,在3月汽车产销量达到年初以来最高值后,4、5月环比虽一定程度下降,但同比依然保持稳定增长,预计上半年汽车产销将继续保持10%以上同比增长,产销量将超过1000万辆,总体好于年初预期。

记者近日走访市区多家4S店了解到,与全国汽车行情大致相同,业界人士预计,日照上半年汽车销量同比增长10%左右,整体呈微增长态势。“不过有的品牌在走下坡路,上半年的日子并不好过。”奎山汽车城一家4S店的销售经理说。

纵观整个日照车市上半年的表现,虽然整体销量微增长,但福特品牌异军突起,尤为突出,业界人士甚至将今年定义为“福特年”。

“到现在为止,我们已经完成了去年前10个月的销量了,超出了我们的预期。”日照泰华福特4S店曾经理介绍说,预计今年上半年上半年的销量同比增长70%-80%,今年销量翻番不成问

题。

曾经理分析,上半年福特品牌上市了三款新车,带动整体客流增加是销量一路飘红的主要原因。“现在我们的车型非常多,产品线丰富,从7万元区间的嘉年华到接近60万元的探险者,各种价位的车型都有。”

据介绍,新福克斯去年在中级车市场中地位稳步提升,对于今年的销量大幅提升也起到了重要作用。“去年全球福克斯车型销量破百万台。”他说。

此外,节能补贴仍然延续,小排量汽车继续享受政策扶持,也带来了一批客户。

车商半年冲量 促销花样繁多

再过10天,2013年就将过去一半的时间,不少车商从月初就开始制定促销计划,每个周末都搞促销活动,争取在年中冲量,实现半年销量目标。

“每到年中的时候,厂家一般都会冲量,给经销商任务,各种促销会层出不穷,而且现在是个淡季,其实现在是购车的最好时机。”市区一家4S店的市场部经理表示。



19日,市区一家4S店内的展车上摆着车型促销牌。

19日上午,记者在北京现代山东路顺新店展厅看到,每辆展车上都摆着促销的牌子。优惠方式各异,有的主打金融,有的主打价格。“这个月底我们要举办一场团购会,全系车型都参与,具体的价格还没确定,但优惠幅度肯定会很大。”该店张经理说,除了大幅优惠以外,奖品也颇为丰厚,有电饭煲、电烤箱、山地车等。

据介绍,瑞纳车型裸车优惠7000元,途胜裸车优惠4万元,第八代索纳塔2.4L排量的车型直降3万元。

这个周末为福特4周年店庆,该店借助这一“盛事”将6月

定义为“店庆月”,各车型也都有着大幅度的优惠。其中,经典福克斯直降一万元,最低售价89800元。新福克斯除了享受3000元节能补贴之外,该店还推出了“四周年店庆”金融优惠,贷款购买手动挡新福克斯可享受两年零利率的优惠。

“经典福克斯,分期付款的话两年零利率,还可以首付一半,等一年之后再还清另外一半的钱,相当于白开半年车。”曾经理说。

业内人士预计 下半年行情更好

记者采访发现,对于下半年的车市行情,业内人士多持乐观态度。

“上半年1月份和4月份的销量算是比较好的,其余月份都是淡季。”市区一家4S店市场部经理说,下半年的市场行情一般会比上年好,其中第四季度是全年的旺季。“下半年的销量能占到全年的60%甚至更多。”该经理表示。

北京现代山东路顺新店销售部的张经理也表示下半年不管是小车市场,还是SUV,行情都会比上年好,也将是各个品牌实现年终冲量的最好时机。



新狮跑

在寂静中,聆听自然的声音
在静默中,触摸风中的自由
行无疆,以天地为际
踪无定,以心作指南
身有形,心无界。新狮跑。



LED日间行车灯



立体自发光式超级仪表盘



16寸镜面轮毂

5年:10万公里保修

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心: 400-799-0000 网址: www.dyk.com.cn



东风悦达·起亚

东风悦达起亚4S店 在奎山

日照诚达汽车销售服务有限公司

地址:日照奎山汽车城(204国道西)

销售热线:0633-8555777 24小时服务热线:0633-8617222