

二次购车让车辆与生活同步升级

在汽车逐渐成为人们生活中必不可少的一部分后,汽车置换这个名词开始进入人们的视线。虽然首次购车客户依然是车市的中坚力量,但二次购车正逐渐成为目前车市增长的另一看点。二次购车人群都是商家大力争夺的对象,相对于首次购车,这类人群消费更理性,同时一旦成为消费者,对品牌的忠实度也更高。在购车消费调查中记者发现,不少人有“二次购车”的想法,“原有车型已不能满足家中多人日常出行的需要”是增购人群再次购车的主要原因。也正因此,相较于首次购车者而言,他们在选购车型上更加多样化。

本刊 综合

结婚后没多久,朱先生家里就添置了一辆两厢小车。“当时买车考虑得很简单,两口之家,主要是在市区上下班使用,足够了。”但一年前自从有了小孩之后,朱先生明显感觉到这个两厢小车不够用了。“每次带孩子出门就是一个浩大的工程,仅孩子的吃、穿、用各类物品就把原本不大的后备厢给占得满满的。现在孩子稍大了点,本以为出门带的东西会少些,但现在发现空间问题依然没有多大改善。尤其是后排给孩子加上一个安全座椅后,空间又明显减小了。”朱先生又是一位爱带小孩出游的父亲,于是考虑再三,他决定再为家里添置第二台车,“第一台车解决的是代步问题,第二辆车就得上点档次,要空间大、舒适、安全性能好,方便家庭成员更舒适的出行。”几经综合比较,朱先生目标车型锁定在了几款热销的SUV上,只待价格更优惠时就出手。

“我自己有一辆帕萨特,再买这辆车主要是给爱人买的。”参与

调查的田先生在电话中表示,考虑到爱人的实际用车情况,他和爱人商量了一下,将车型锁定在10万元左右的两厢车。田先生家3年前结婚时买了第一辆车,“那时候我爱人还不会开车,平时有时间时都是我负责接送爱人上下班,去年爱人拿到驾照后,我就在考虑为她买辆车,方便她出行了”。田先生表示,现在自己的工作也越来越忙,有时还经常出差,爱人又不太习惯开大车,“前段时间,她自己开车去逛街,停车时因车位较小不好停放,而蹭到了别的车,回来后好长时间里,她宁愿出门打车,也不愿再开我的车了。”于是,田先生决定在爱人生日之前给她买辆方便好开、好停的小车,作为生日礼物送给她。

事实上,随着越来越多的人享受着有车带来的便利的同时,也有一部分人对千篇一律的轿车产生了厌倦。于是,想要换种“开车感觉”的他们心中换车的欲望也越来越强烈。

记者注意到,在第一辆车满足

了人们的基本使用需求后,第二辆车的购置主要是在需求深度上,满足消费者的更高要求;在需求的广度上,通过增加一部车辆,满足家人的出行车辆使用需求。

同时,在车型的选择上,相较于首次购车也呈高端化趋势,也更加多元化。值得关注的是,具备多功能性的SUV、MPV深受二次购车潜在消费者的青睐,在车型中的选择比例很高。



中华H230

奋斗起点 心动首选



第十二届全国运动会官方合作伙伴

★★★★★ C-NCAP
中华H230 荣获C-NCAP五星安全认证

安全驾驶训练营

奋斗起点 心动首选



小型车也有大安全,中华 H230 荣获 C-NCAP 五星安全认证。整车采用高强度钢车身,驾驶舱框架应用了抗拉强度超过 1400MPa 的热成型钢板,防撞梁应用加强型热冲压高强钢,大大提高了车身抗撕裂的能力;“主副气囊+侧气囊+侧气帘”的安全组合方式,在为头部、胸部提供保护的同时,侧气帘沿着车窗展开,保护前后排乘客的头部,将伤害降到最低;新增 ISOFIX 装置给予儿童座椅足够高度重视并喜获满分;更有限力+预拉紧三点式安全带、ABS+EBD 高效制动系统、EPS 电动助力转向系统、车速高于 25Km/h 自动落锁功能等诸多科技,让奋斗向前,安全如一!

华晨中华“三心”服务承诺:服务贴心,出行放心,驾驭随心!

●贴心,一对一专属顾问,随时提供保养提示。●放心,无论何时何地,随时提供紧急救援。

●随心,爱车维护期间,随时提供代步车辆。关爱一路随行,温暖三心体验!

Brilliance Auto | 一路有我 华晨中华

济宁市金利达汽车贸易有限公司华晨中华4S店

地址:山东省济宁市高新区黄屯镇孙氏店(车管所对过) 销售热线:0537-3717388 3717366

主营产品:中华FSV、中华V5、中华H530、中华H230、中华H320、中华H330