

新车上市、特价车、团购会、现金优惠……

## 车商让利冲量，年底一起来

眨眼进入今年最后一个月，泰安各4S店纷纷打出“岁末冲量”的旗号，团购、现金优惠、政策补贴等吸引顾客购车，为年度销量添金。本报汽车工作室整理泰城主流汽车经销商的优惠信息，希望有一家能让你心动，慷慨解囊把爱车开回家。

文/片 本报记者 曹剑

### 车商让利 打出组合拳

步入12月，泰安各个4S店“让利冲量”“清库倒计时”“团购感恩巨献”等促销标语比比皆是。5日，记者到位于104国道的华君汽车城和泰东路上的国际汽车城走一圈，各4S店门口彩旗招展，彩虹门高悬，让人应接不暇。“周年庆特供车专场促销”“贺岁车型优惠8888”等映入眼帘，可见经销商为了本月冲量真的下了“血本”。

车商为完成全年销售任务，以“降价”为砝码，开始大打“促销牌”，降价已成为刺激汽车消费最有效的手段之一。尤其在消费需求集中释放的岁末购车季，参展商多以大于平日店内销售的优惠力度来抢夺订单，动辄成千上万的降价幅度，配合送配置、送保养、送金融信贷等“让利组合拳”保证销量。

从目前泰城主流经销商反馈的信息来看，很多汽车品牌已经为年底“血拼”做好充足准备，各自怀揣促销良计以待卖个好价钱。而所有车商推出的促销计划中，特价车让人震撼，多个品牌针对部分车型、不同日期推出多款特价车，将最大限度为消费者节省购车成本。

与此同时，岁末冲量不仅作为经销商冲刺销量的收官之战，也是消费者购车的最佳时机。多家经销商市场负责人介绍，根据往年购车时机来看，元旦过后销量将计入来年年业绩，经销商会收紧优惠幅度；而本年度的销量，将直接和员工的工资、奖金挂钩，谁不想年底了多拿点红包回家过年呢。

多家经销商负责人表示，春节随后就来，春节前将迎来新一波购车高峰，扎堆提车、上牌等将影响春节驾车出行，而这个季节之后的审车季节也会形成扎堆之势。“早买一个月，早一个月避开审车最高峰。”



上海大众4S店，不少顾客正在选车看车。

### 新车上市 拉动销量

随着国内汽车市场的竞争越演越激烈，各个品牌相继推出新车来冲击汽车市场。不论是改款新车或是换代新车，刚一上市必定引起购车消费者的关注。而这也恰恰符合国人的习惯，对新事物充满了爱好，最后一个月，经销商靠新车型拉动整体销量，成了不错的方法。

不管是新速腾、新蒙迪欧、新福克斯，还是新桑塔纳、新帕萨特、新天籁……“新”字还没退去，又有一波新车强势来袭。不管是宝马M5、Jeep新自由光、广汽丰田致炫、斯柯达野帝、北京现代名图，还是别克全新君越/君越GS、荣威550混动版、新MG5，以及奇瑞瑞虎5、天籁·公爵、华晨H220和景逸X5 1.8T，都成了人们关注的新热点。

但是众所周知，新车上市一般优惠幅度不大，个别车型需要加价才能提车，难免伤害了消费者热情，而百姓对新车型又充满了热爱，很多“土豪”们宁愿加价也提新车，还是有利推动了年末市场销量增长。

泰安双龙汽车销售服务有限公司负责人说，在刚结束的广州车展上，MG5 1.5T隆重上市，新车即将到达泰安4S店，现在可接受预定，MG5全系购车都可以享有大幅度优惠力度和多种金融贷款政策。

而泰安金驰大众华君汽车城店销售人员说，15号下午2点举行“周年庆特供车专场促销团购会”，新桑塔纳特供车钜惠1.9万元多重礼包任选，估计是目前已知新车型中的最大优惠了。

### “团购会”不错的选择

不得不说，“团购”已经成为了汽车经销商年底促销的一种常用模式。其实从各种申请材料到选择场地，再到布置场地，算下来也是一笔不小的费用，经销商热衷于此肯定有它存在的优势。除了上面提到的金驰大众15日下午举办特供车团购会，泰城很多厂家也希望借“团购”冲销量。

且看广汽丰田瑞亿泰东路4S店的宣传口号：全城最优惠、丰田凯美瑞岁末冲量团购中。“全城钜惠广汽丰田第七代凯美瑞岁末大冲关优惠活动，广汽丰田泰安瑞亿4S店特推出年末闭馆秒杀活动，年末冲量，全系车型均有钜惠。今年最后一次活动，再不出手，更待

何时！让2014的这个新年由我们广汽丰田陪您度过！更有全国独享超长保修！活动日期2013年12月10日-31日。具体活动请详询：0538-5097777。”

其实团购会也应该打出气势，足以吸引众人眼球。例如一汽奔腾万人厂家直销会，奔腾12月8日起，48家4S店百余场团购万人规模，厂商联动。新奔腾B50直降万元，B70、B90、X80、欧朗多重优惠，只要参与即送“福袋”豪礼，订车现金更优惠。

对于市民来说，参加团购会类似于趁热打铁，很多爱好同一款车型的人一商量，当即交了定金，还能得到实实在在的优惠。

### 现金优惠 比较实在

相比于新车型的吸引和团购会的优惠，绝大多数老百姓觉得还是现金优惠更实在些，毕竟“羊毛出在羊身上”的道理大家都懂。不愧是泰安主流车商，连思路都不一样，不少经销商巧妙避开了“团购会”，就以实实在在的优惠，感动消费者。泰安金瑞江淮华君汽车城4S店工作人员说，汽车岁末冲量大酬宾，贺岁车型优惠8888元，瑞风S5两年无息限量供应。

为庆祝吉利汽车销量突破300万大关，吉利汽车隆重推出“1元风暴”即加1元最高抵10000元的大型特惠活动。在此期间，购车客户加1元，即可享受指定车型市场指导价基础上最高10000元的现金优惠。另外，

吉利汽车推出“免担保、0首付、0利息、0手续费”的金融分期支持方案，消费者可按月小额还款，轻松拥有爱车。

说起现金优惠，东风日产嘉信汽贸透露出的消息更加全面，工作人员说，东风日产新一代阳光直降1万3，大空间、低油耗，同享0首付，0月供，0利息。东风日产首款SUV跨界车型逍客直降1万6，12.38万元起。新世代天籁17.78万元起，承诺“7天包换”“60天免费出险代步”“3年盗抢险免费享”，更有中高级车7.3L最低油耗。

采访时，东风日产嘉信专营店工作人员卖了个关子：“近期我们有个大活动，等确定下来后，你会发现很诱人。”，真是引人遐想。



## 成功之时 理想之车

30万以内 中国人自己打造的唯一一款 高端商务座驾

4年或10万公里免费 保修保养

冬季服务关爱活动 免费享受 多项专属服务

12月14日泰山温泉城高端试驾会恭请品鉴

红旗H7岁末犒赏季盛大启幕

# H7

高档行政商务座·驾



红旗H7市场售价：29.98-47.98万元

山东省唯一红旗汽车授权经销商：济南金奥红旗汽车销售有限公司

地址：济南市历下区县西巷86号（泉城路与县西巷交汇处北行50米）

销售专线：0531-55682222

