

价格、产品、服务

淡季营销“破三关”

每年的6-8月份,是传统的汽车消费淡季。在这个时间周期,销售旺季时不停订车、调车、卖车的情景已不多见。记者走访济南汽车市场了解到,早在6月份之前,汽车经销商就已经采取相应的市场策略,提早应对汽车消费中的“冰冻期”。如变“坐商”为“行商”,主动与销售终端客户联系,通过举办团购会等形式促进成交;招募客户参与试乘试驾活动,让意向购车消费者切身了解车型优点;举行车主服务活动,通过传递细致服务理念,提升客户品牌忠诚度。



□曹俊杰

以团购会方式促进成交

今年1-5月份,济南地区大大小小的车展让购买力得以集中释放。近段时间,济南汽车市场的“刚性”购买需求已经不甚明显。并且,五月中下旬就已经显露消费疲软的情况。记者在多家4S店内了解到,许多到店顾客已经不止一次的看过意向车型了,就连试驾也进行了很多次,即便与销售顾问进行了很好的沟通,但仍将钱包捂得紧紧的。对于这种实际成交不强的现象,山东吉利汽车超市总经理房立刚做出了以下分析:“6-8月份准备购车的消费者更多的看中价格因素。虽然近期多款新车陆续上市,为消费者提供更多的购车选择,但是毕竟手头资金有限,新车优惠较少。并且,一些热销车型的让利也在逐渐收缩,消费者冒着酷暑东奔西走选车砍价后并不能得到理想的价格,在一定程度上就影响了成交。”

据介绍,正是为了让消费者能以超低价购得心仪车型,吉利汽车早在半个月前就筹划这场“厂家直销团购会”。通过全系车型让利的方式,回馈吉利汽车新老车主。据悉,团购会将于本周六在吉利汽车经十西路4S店内举行,现场将为到店顾客设置到店礼、订车礼、购车礼等多重好礼。团购会优惠方面,吉利汽车超市承诺将为消费者提供“超乎想象”的全系低价车型。值得一提的是,于今年五月上市的吉利SUVGX7自动挡车型也将首次降价到10万元以内,搭载的是澳大利亚

DSI变速箱,且经过沃尔沃的技术人员调校后焕然一新,是首款SUV首选。

通过体验加深产品印象

试乘试驾一直都是消费者购车的重要环节,也是经销商营销的一个重要手段。近期,许多汽车品牌以举办试乘试驾的方式来邀约消费者体验自家车型,以期在消费旺季到来之时,借助于口碑传播,吸引更多的客流。

五月中旬,在经过了同城店的层层筛选后,“我是节油王”-奇瑞E3节油挑战赛济南站在位于匡山汽车大世界中国馆的山东瑞诚奇瑞4S店举行。活动当日,多位参赛选手驾驶奇瑞E3顺利通过了城市环境的测试,最终前三名百公里油耗成绩分别为:3.36L、3.97L和4.65L,节油性能令在场观众惊叹不已,赛后即引发奇瑞E3一轮热卖。对此,山东瑞诚奇瑞4S店总经理韩玉国介绍说:“举办奇瑞E3节油挑战赛,其目的就是要通过各种路段的实际驾驶,充分验证奇瑞E3的真实油耗,进而展示奇瑞E3在节能减排方面的优异性能,既能加深消费者对车型的认知度,又能为以后的销售做好铺垫。”

据行业资深人士分析,在同系车型竞争日益白热化的今天,拼内饰、软装已经不太具有竞争力,价格也不是能长期使用的杀手锏,而通过试驾这样的体验式营销,让性能、品质与安全打动消费者。以近期举办的东风日产新奇骏“都市脱逃”试驾会、江淮和悦“悦驾”体验营济南站、英菲尼迪“舌尖上的山东”美食之旅、东风雪铁龙C4L“百米冲刺王”挑战赛第二季以及即将举办的“BMW感受完美2014”体验日

等一系列试乘试驾活动为例,车商旨在通过让消费者加深对车辆体验的方式,促进品牌宣传,为即将到来的淡季营销埋下伏笔。

强化服务提高品牌忠诚度

面对购车、用车趋于理性化的消费群体,车商已经意识到依靠提升服务来提高车主品牌忠诚度的重要性。自五月份开始,济南汽车经销商就将服务营销提上日程,提早规划“夏日服务月”计划,为车主提供免费的空调、轮胎等夏季易坏部件的检测以及售后保养免工时费活动。

放眼望去,“润华Jeep19项免费检测”、“大友集团汽车租赁会员租车首日免租金”、“吉利客户免工时费,进店送21项全车免费检测,送空调免费紫外线杀菌”、“利航风行专业空调维修工时打八折,换空滤免工时”……从国产到合资,从中端车到豪华车,几乎无一例外地高举“夏季服务月”的大旗。一些经销商还推出了夏季养车知识讲座,教授车主汽车保养的注意事项。5月31日,济南嘉悦观致4S店总经理吴相胜就活动详情向记者介绍:“车主讲堂是通过现场安排专业人员为车主讲解车辆安全、养护等专业知识的方式,让车主了解用车的日常养护知识,提醒车主进行定期保养,以确保车辆处于最佳使用状态。”据了解,观致汽车作为今年年初正式进入济南汽车市场的新品牌,济南嘉悦所举办的一系列车主关爱活动受到广大车主追捧,而正是在不断加强车主服务的过程中,消费者对品牌的忠诚度也得以提高。

齐鲁晚报携手吉利汽车
“厂家直销团购会”

6月7日开团了

总经理现场低价签售答谢新老车主

齐鲁晚报招募热线:
85196533

阶梯式优惠

团购人数越多越优惠

最高优惠**10000元**

超过20人再减**500元**

团购起来占便宜 机会难得

齐鲁晚报携手吉利汽车“开团啦”!

夏日来临,与其冒着酷暑东奔西走选车砍价,不如,6月7日到吉利汽车经十西路店享受吉利汽车全系厂家直销价!为感谢广大客户对吉利汽车的关心与支持,回馈新老客户对吉利汽车的信任与厚爱,齐鲁晚报携手吉利汽车共同举办“厂家直销团购”活动,全车系车型一“惠”到底,价格政策空前给力,现场更有到店礼、订车礼、购车礼等多重好礼等您拿!

到店礼:当天到店签到即送百元车载专用安全锤

订车礼:当天订车,珍藏版3980元世界钱币带回家

购车礼:购车礼上礼,珍藏版3980元世界钱币+订制陶瓷刀双重诱惑

幸运礼:订车客户飞镖夺宝,5000元大奖等你拿!

- 时间: 2014年6月7日(周六)上午
- 地点: 吉利汽车济南经十西路4S店(济南市经十西路京福高速公路两桥中间路南)
- 报名电话: 85196006\13553185777
- 购车咨询热线: 69928000\87292222

北汽威旺M20打造紧凑型MPV价值新标杆

自古长江后浪推前浪,在竞争激烈的微车领域,近年来更可见后生可畏。北汽集团旗下自主品牌北汽威旺,自2011年品牌发布以来不断给行业带来惊人之举。继今年4月迎来20万用户,品牌排名跃升微车市场整体排名第三位后,北汽威旺M20近期又在紧凑型MPV领域树立起43800元价值新标杆,欲推动国内紧凑型MPV市场价值升级。据了解,北汽威旺M20现有5款车型,售价区间43800元—60800元,6-8月购车更有机会参加威旺助威团亲临韩国仁川亚运会。威旺M20最低价43800元的车型M20实用型以1.5L发动机、电子助力转向、空调三大标准配置,将紧凑型MPV带入了一个全新的性价比高度,创下“三个必须有”的紧凑型MPV的价值新标杆,充分体现其“国民车”特色,使消费者得到实实在在的驾享体验。(端秀)

齐鲁晚报车友之家

官方微博:齐鲁晚报汽车版 QQ交流群:213056638

转发有礼活动火热进行中.....更多惊喜敬请关注

扫一扫立即关注



年轻有最

ALL NEW FIT 劲酷上市

1.5L指导价:
7.38万起

日供4.99元起

6月7日

新飞度上市品鉴会邀您

大驾光临

0531-82777776

广汽本田济南鸿发店

地址:济南市103省道大涧沟(鸿发汽车城)