

“双十一”线上线下齐促销 狂欢购物节 汽车岂能错过

11月11日,这个本来很普通不过的日子,首先被网络热炒为光棍节,随后被淘宝包装成购物节,记得淘宝刚开始打造这个节日的时候,我尝试着当天在网上买东西,还能挑挑拣拣,但是现在,已经是要下手抢还嫌慢的节奏了。

本刊 施园

在“双十一”的概念慢慢成型后,更多的购物网站加入了这个网推节日的火爆促销潮流里,发展到今年,不但是各主流购物网站参与“双十一”,各商场也不甘寂寞的投入这个节日,折扣礼赠活动不断。这样的狂欢购物节,汽车市场岂能错过,11月11日这天,各大汽车品牌“双11”营销战也在打响,济宁市的各汽车经销商纷纷推出了有关“双11”优惠活动,更有商家打出了“‘双11’购车,一降到底”的口号。对于车商大力推动“双11”活动,有汽车专业人士表示,虽然只是一个噱头,但是却能为商家带来人气以及销量,为年底冲量做热身运动。

“双十一”各出奇招

笔者从济宁的汽车市场了解到,临近“双11”,各汽车商家就推出了有关“双11”的促销活动,比如说一家经销

商推出“双11”优惠活动里,商家将原来已经很优惠的车型在“双11”的这一天再优惠3千元至1万元不等,而且还送大礼包。据这家经销商的负责人表示,这个优惠仅此一天,过了“双11”又恢复原价。

据一家4S店的负责人就表示,他们在“双11”推出的优惠活动绝对是便宜。凡是当天到现场购车的消费者,0元购车,0利润直销,还有各种惠民补贴、利息补贴、置换补贴政策等。另外,在活动期间买车还送2000元油卡、音响等豪礼。还有汽车品牌在这天喊出了买车半价的口号。

是促销还是噱头

虽然说众多汽车商家都在大推“双11”的活动,但是有汽车专业人士则表示,从往年的情况来看,这个所谓的“双11”带给汽车经销商的惊喜不是很大。

一位汽车销售人士分析认为,汽车是一件大宗物品,消费者在购买时除了看价格、品牌、质量以及其他方面之外,还要看自己的钱袋子是否宽余。而且现在也只是11月,按以往购车的消费习惯,大部分的消费者喜欢在春节前买车。虽然说现在有一个“双11”的噱头,但是能吸引到的消费者并不会太多。最重要的是,很多消费者认为汽车的价格只会越来越低,所以等到元旦时购买也不迟。

“其实就是借‘双11’吆喝

一下,因为大家都在做这个活动,所以也算是跟风吧。”有汽车经销商表示。

闭着眼睛也能卖车的时代已经过去,现在的汽车消费市场趋于成熟,人们在选购车辆时会更多的考虑品牌价值、售后服务、安全性等因素,价格不再是传说中的销售“杀手铜”,选对消费层面,选对消费对象,细分销售市场,也许是汽车品牌最好的促销手段。



热爱我的热爱
FIND NEW ROADS

雪佛兰
CHEVROLET



争先。登科。 新科鲁兹购车召集令

三种登科方案 高至万元 购车礼遇

游戏登科: 玩天天飞车, 召集3位好友,
赢取4000元购车现金(1.4T全系/1.5L自动精英版)

金融登科: 首付2.99万起, 12个月0利息0手续费
(1.5L手动/自动时尚版、手动精英版)

荣耀登科: 1.4T全系享国家节能补贴3000元



活动最终解释权归雪佛兰官方所有

Cruze 科鲁兹

雪佛兰新科鲁兹 **10.99**万元引领科技智慧 刷新上市
与我们一起见证 全新科鲁兹传奇再出发。

详情请咨询雪佛兰当地经销商



雪佛兰官方微博

雪佛兰官方微信

扫描二维码 赢取英国曼联之旅或全新科鲁兹一年使用权

润华雪佛兰济宁高新区店

润华雪佛兰邹城店

济宁朗巍雪佛兰

地址: 济宁市高新区老327国道88号润华汽车广场

地址: 邹城市国宏大道6369-1号(北外环与104国道交界处)

地址: 济宁新327国道洺府河桥东188米路北圣达汽车城

销售热线: 0537-2988666

销售热线: 0537-5510777

销售热线: 0537-5153555

沃蓝达 VOLT

科迈罗 CAMARO

迈锐宝 MALIBU

科帕奇 CAPTIVA

景程 EPICA

科鲁兹 CRUZE

爱唯欧 AVEO

赛欧 SAIL

400-820-1912 800-820-1912
www.chevrolet.com.cn

