

“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“双十一”营销战也在打响，济宁市的各汽车经销商纷纷推出了有关“双十一”优惠活动，更有商家打出了“‘双十一’购车，一降到底”的口号。对于车商大力推动“双十一”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里了解到，临近“双十一”，各汽车商家就推出了有关“双十一”的促销活动，比如说一家经销

商推出“双十一”优惠活动里，商家将原来已经很优惠的车型在“双十一”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“双十一”又恢复原价。

据一家4S店的负责人就表示，他们在“双十一”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“双十一”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“双十一”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“双十一”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‘双十一’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“杀手锏”，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

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国道洸府河桥东188米路北圣达汽车城



扫描二维码 赢取英国曼联之旅或全新科鲁兹一年使用权

销售热线：0537-2988666

销售热线：0537-5510777

销售热线：0537-5153555