

多款新车上市助力年中车市

消费者选择空间加大,购车不应盲目求新

本报记者 张召旭

伴随着车展余温,许多年度重磅车型纷纷选择在6月上市销售。其中不乏消费者期盼已久的新福克斯,别克威朗及“个性小车”雷诺captur。采访中,不少经销商纷纷表示,这些新车不仅使消费者获得了更多选择机会,同时必定会为汽车销量增长提供强有力的支持。

多款新车6月上市

据悉,5月车市虽有“五一”销售小高峰助力加上月末各种团购活动助推,但多数经销商依然没有完成厂方任务。事实表明,光靠促销并不足以吸引消费者眼球。

转眼6月已入中旬,车市稍显热闹,陆续上市的多款重磅新车成为刺激车市的主要原因。在6月份,有多个品牌的新车型上市,以suv及中高端品牌车型居多。其中,suv车型有新款纳智捷大7、比亚迪唐、

雷诺captur、长安马自达新款cx5等;轿车有力帆820、雪铁龙新一代c4毕加索、沃尔沃新款s60l、宝马1系等。

对于6月份多款新车上市,多位业内人士表示,6月新车中一些suv车型的推出,将会对suv市场产生一定影响。雷诺captur以及纳智捷大7等车型,主要针对的是中高端市场,预计将会和这一市场的现有合资品牌车型加大竞争力。



消费者选择空间加大

“对于消费者来说,6月份新车上市会带来新一轮购车体验,选择空间将会更大。”某4s店市场经理表示,在新车到店后,经销商会通过各种渠道在第一时间通知新老客户,并举行各式各样的新车发布活动,到店试乘试驾这些新车的消费者也增多,不仅带动了店里客流量,同时也能促进其他车型销售。

另外,业内人士表示,6月份上市的新车中,大多是全新车型,个个有看点,这将有助于车商在淡季吸引消费者。比如丰田新一代埃尔法,新车主要变化在于造型设计

方面,相比现款,新一代车型外观设计更加前卫,内饰则保留了豪华设计元素。而沃尔沃s60具有高端、内敛、优雅时尚的外观,同时国产之后的沃尔沃s60l在售价上也得到外界一致好评,此次改款的s60l车型,动力方面将是一大卖点。

此外,宝马1系是在售宝马产品中的入门车型,新款1系外观设计更加年轻时尚,并增添时下流行设计元素,如尾灯led光带与bmw家族设计风格贴合,如果新车价格方面没有大幅度调整的话,这将吸引更多消费者目光。

新车上市或将刺激车市

采访中,多位品牌经销商表示,照往年情况,6月至7月是各大汽车厂商放缓新车上市的月份。但从今年来看,情况有了变化。受大环境影响,1月至5月,本地车市各大品牌4s店汽车销量同比往年都有所下降。多家品牌汽车经销商均表示,虽说这段时间销量较去年有所下滑,但6月新车陆续上市,会有一个小幅度冲量,希望能通过新车上市这种方式来带动销售。

各4s店的销售经理纷纷表示,在这个难熬的淡季,6月份新车上市步伐更是大幅度加快,多款新车的接踵而至,给淡季车市

带来一股新力量。目前,正是新车上市高峰期,连日来,不少品牌4s店均有新车型上市,“全新”、“新一代”、“全新升级”等招牌随处可见。新车型的上市,自然会吸引消费者前来购买,不过,业内人士建议,新款车型由于种类比较多,性价比参差不齐,消费者在购买时还需谨慎。

对于选购全新车型,汽车业内人士认为,由于全新车型其性能表现未经市场检验,可能存在瑕疵。因此,建议消费者购车不要盲目求新,可待新车上市一段时间后,如果在市场上反馈良好后再出手。“如果消

费者比较关注新车型,一般新车上市建议观察3至6个月。即便急着选购新车,也一定要经过仔细试乘试驾,对其性能满意后再选购。”

此外,在目前上市的新车型中,“改款升级”车型比较普遍,不少这类车型在外观上的变化均不大,只是对其一些配置进行了调整。甚至有些车型为了符合市场需求,对新车型进行减配调低价格。因此,在选购这类车型时,消费者应仔细对比自己最看重、需要的配置是增加了还是减少了,以确认其性价比,而不应盲目对比价格。

上半年车市销量放缓寒冬凸显

眼下正值淡季 购车或最合适

本报记者 张召旭

到聊城4S店走一圈就会发现,经销商们最近都爱聊聊股市。不过,他们通常不是在讨论哪只股到了该买进的时候,而是在不停地抱怨和分析一个话题,股市一热,车市就凉了。眼看2015年已过去将半,但能顺利完成上半年既定销量目标的车企和经销商却少之又少。对此,有业内人士指出,虽然车市增速放缓,但这或许是车市的新常态。

资金投入股市,购车计划搁浅

市民周先生几个月前就相中了东昌路附近一套新房,而且房子也不断在促销当中,可无论售楼员最近两个月如何电话“狂轰滥炸”,周先生始终没有下单。不为别的,就因为最近俩月火爆的股市,周先生投了大部分钱进股市,虽说股市已出现几次暴跌,但总体来说周先生的资金还是涨了不少。

而“盯紧”周先生钱包的人除了售楼员外,还有号称调整了官方价格的某汽车品牌销售人员,“几乎隔几天就发个信息,说让我有机会抓紧提车,现在价格已经放到最低,再不去就不好提车了。”周先生说,今年除了打算买房,他还计划买辆车,而且他之前也已经相中了一款价格在11万元左右的家轿,可是看着最

近一段时间红红火火的股市,他的购车计划一再搁浅。

“我连买房的钱都拿去炒股了,何况买车的钱,还是等我股市赚得差不多了再说吧,说不定这部分钱在股市里放一段时间,一个高配的差价就出来了。”周先生说,眼下等什么时候大盘调整了,再考虑房车的事情。



送走“黑5月”,车市仍不乐观

“今年以来,汽车销量与往年相比就不是很好,本希望5月旺季能解决一部分库存问题,但结果比预期要差得多,你去各家4S店走一圈看看,看车的人不多,成交的更是少之又少。”聊城一家销售德系品牌汽车4S店销售顾问表示。

随着国内汽车产业逐渐走入新常态,车市整体增速开始放缓,更为严峻的市场形势也让大部分车企坐立难安。据中国汽车工业协会统计数据,今年1-4月,我国乘用车共销售

697.39万辆,同比增长7.67%,比一季度回落1.28个百分点,比上年同期回落2.78个百分点。对于持续走低的同比增长率和即将到来的销售淡季,各大车企似乎早有准备,此前由上海大众率先发起的“官降”风潮便是此次淡季营销战的序幕。

与车企官方下调指导价相呼应,汽车经销商也适时推出各类品牌营销活动,提升形象促进销量的同时,以求得到更多消费者的认可。每逢下班时

间,在城区一些人口密集的小区门口,总会看到一些汽车4S店工作人员把车开到小区门口,让小区居民现场体验。“原来都是顾客到店试车,现在车市不景气,我们也不能光等着顾客上门,把车子直接开到小区门口,说不定就能招揽到一些客户。”聊城一4S店市场部工作人员介绍,6月已经进入传统的销售淡季,虽然各汽车品牌已经出台相关优惠政策,但市场反应依旧,车市仍不容乐观。

传统销售淡季将成购车良机

过去十年平均高达20%以上的增长,降至眼下的3%,无疑让国内汽车市场从高山降至谷底。其中,不少“局内人”也在经历着格局将变的痛苦。但每年递增的销售任务还需要经销商来攻坚克难。

作为买车一方,汽车消费者更愿意看到的是车价一低再低。就目前市场环境来看,6月份已经进入汽车行业传统销售淡季,各汽车品牌也已经出台相关政策准备迎战市场考验。

业内人士表示,在厂家集体下调价格、经销商极力推出更多优惠的利好环境下,眼下正是购车良机。

其实,对于面临销售淡季考验的厂家及经销商来说,用降价促销来换取销量稳定已是惯用手法,两者之间的联手降价,最大的受益者还是消费者,持币待购的消费者大可放心出手。相对于旺季车辆微降价的“小恩小惠”,淡季车市的价格争夺可谓已经“刺刀见红”。