



2006 第二届广州购车节

推广

宣传全面启动 效果立杆见影

只要在百度输入“广州第二届购车节”几个字,网民们便可搜索到来自各大专业汽车网站对本届广州第二届购车节的报道。

和第一届购车节相比,本届购车节宣传力度明显加强。自9月初以来,信息时报联合广州日报对本届购车节进行近10个整版的宣传报道,还在大洋网、太平洋汽车网、新浪汽车、搜狐汽车、华南汽车网等各大汽车专业网站发布广州第二届购车节即将上演的消息。

“这一届购车节购车有什么优惠?优惠幅度比第一届高还是低。”9月13日,广州市民林先生在信息时报上看到购车节主题宣传广告后便立马打电话前来咨询购车信息。

据有关工作人员介绍,在购车节启动宣传预案之后,每天咨询活动具体事项的来电络绎不绝,而来电关注的焦点便是购车节上购车是否有优惠。

另工作人员感到意外的是,来电咨询的读者有相当一部分来自佛山(禅城)、三水、顺德、南海、中山、东莞等地。

来自佛山三水区的周先生告诉工作人员,由于三水目前还没有汽车4S店,当地汽车卖场车型有限,所以一直想来广州看车,这次信息时报举办购车节,他希望可以到锦汉(本届购车节举办地)来个“一网打尽”,看遍所有意向车款。

而举办方也表示将把本届购车节打造成华南地区成交量最大的购车节,目前有关工作人员正在和参展车商进行最后的紧急磋商,争取让更多的新车和更多的优惠车型出现在购车节上。

而东风日产华溢专营店已经明确表态将把还未上市的新车——骏逸带到现场,奔驰龙星行专营店、联合日产(进口)、中汽南方等进口车商也表示将把



目前购车节各项准备工作已基本就绪。下图为本次购车节门票(赠票版本)。



看家靓车拿到现场展示。而广州本田、上海通用别克、上海通用雪佛兰、北京现代、一汽丰田、东南三菱、东风雪铁龙、东风悦达起亚、长安福特等品牌广州主流经销商则宣称要带着最具吸引力的优惠大礼包参加本届购车节,东风日产华溢专营店放出要在购车节上卖出100台现车的豪言。

时机

“十一”就是购车黄金周

九、十月份素有“金九银十”之说,部分厂家都会乘这个时间段或者降价促销、或者送更多的礼品,以期在这销售旺季里获得更多的眼球和实实在在的销量。正因为如此,在本次购车节上,出手买车绝对是一个明智的选择。

车型绝对丰富, 价格跌无可跌

作为销售旺季前的备战阶段,今年七八月份淡季的价格战特别惨烈,很多品牌都在降价,不少已经跌无可跌。而分析这些降价车型,大都是销量不错的老车型,价格的改变都是为了保证销量。相对于这些车型,价格比较稳定的有销量一直稳步上涨的车型以及新上市的车型。其中君越和凯美瑞已经俨然成为中级车市场的中流砥柱;其中还有新的两厢福克斯和海马等车!对于许多喜欢实惠的消费者而言,国庆黄金周期间,“车型绝对丰富,价格跌无可跌”正是出手购车的巨额好时机。

各级别车型购车分析

“这个‘十一’是否该出手买车了?”这是许多持币待购族在考虑的问题。结合今年上半年的价格走势,我们为各级别的车型逐一做个购车分析,希望能为购车族提供一份实用的参考。

8万元经济型车: 价格体系相对稳定

这一区间车型不像中高级轿车,本身的利润空间相对有限,薄利多销是其一贯的经营原则。目前该级别车市的价格体系开始趋向成熟,虽说威乐刚刚有较大的调价,但调的主要是自动挡,再加上威乐的相对关注度较低,因此对8万元左右的车型影响不大,受10万元级别车型价格变动影响,后市车价可能会有浮动,但幅度不会很大。在这个价格区间的消费者,应该考虑实用性为主。

10万元级别车: 小幅下调

在10万元左右级别轿车中,8月的总体价格走势是下降的,尽管月末幅度减缓,但除新POLO等少数车外,大部分车型在接下来的9月份继续保持2000~3000元的调整。由于该级别轿车性价比差距并不是非常明显,性能配置各有千秋,导致了竞争的日趋白热化。当价格成为竞争的必需甚至是唯一手段时,持续不断的降价也就成了正常的现象。受新车不断面市的影响,如两厢福克斯、福美来2代的定价,再加上伊兰特

本身价格虚高,下月很可能再次下调,预计后市可能有3000~4000元的调整。

10万元中高档车: 价格值得期待

中高档车近期销量并不十分理想,预计冲量的关键时期也应该在“十一”左右,原先部分车型近期调高了价格,似乎为“十一”前的降价预留了空间。凯美瑞、领驭、蒙迪欧、君越、锐志、马自达6、天籁等车的实力都不可小觑,在接下来的十月份,中高级轿车市场的竞争将会愈演愈烈,价格上也会让消费者值得期待的变化。

心声

希望10家店 联合打造有声势的活动

广州本田汽车芳村特约销售服务店 总经理 严建荣

严建荣表示,目前广州车市形势趋好,预计“十一”黄金周期间将有一批市民选择购车。所以他希望在“十一”期间进行一些促销活动。严建荣表示,他很青睐2006第二届广州购车节,他一直希望能联合广州本田广州区域十家店一起在购车节上打造一个声势浩大的展台,以

展示广州本田广州区域经销商形象,同时切实推出一些更大幅度的优惠促销吸引市民,以降低广州区域10家店的库存量,“我不希望只是小打小闹”,严建荣强调,一个经销商的库存降下来没有多大意义,只有10家店都能降低库存,今年后3个月销售方面才没太大压力。

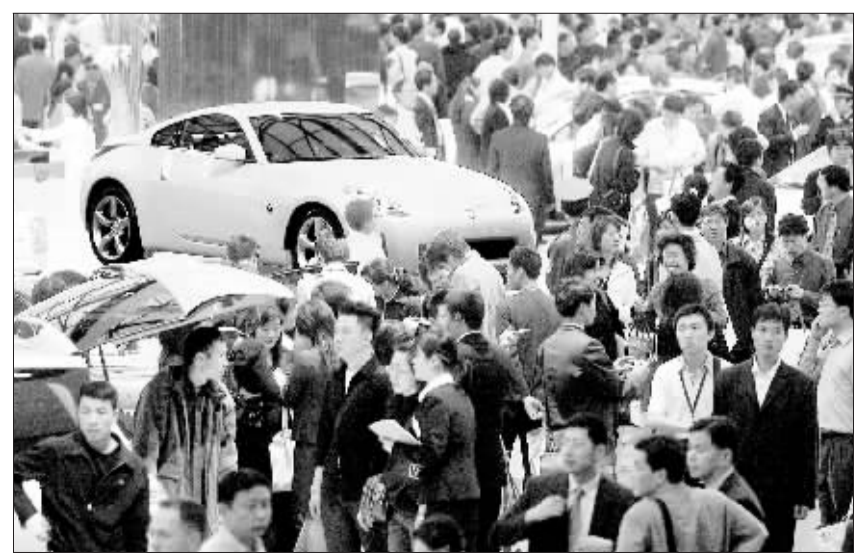
北京现代中现、宏现专营店:

优惠、活动、试驾 ——我们以最强阵容参展购车节

“我们确定参加今年《信息时报》第二届购车节,并且是以最强的阵容参展。”北京现代中现和宏现两家经销商老总均向记者表示,“北京现代旗下的伊兰特、雅绅特、途胜、御翔等都将全程参展,并且我们还准备了丰富的活动,现场有大量的礼品赠送,现场订车有激情大礼包,同时享受我们提供的最大优惠。”

北京现代汽车中现特约销售服务店总经理何航也非常看好本报此次锦汉车展,表示:“各个经销商卯足了劲在国庆进行各种各样的促销活动,除了参展,有些经销商还与楼盘合作,把展示放到楼盘里面,但最方便,也最热闹的,当属《信息时报》的锦汉室内车展。”

国庆一向是销售的旺季,北京现代经销商为此足足准备了一个多月的时间,并预计可以售出50台车。“我们觉得这次国庆我们可



日产350Z、骏逸等新车到场将有助提升本届购车节现场人气。