

新天籁上市凯美瑞让利优惠

# 中高级车市集体跳水应战

□时报记者 李泽俊

随着新天籁上市步伐的临近,东风日产誓要让该车进入中高级车前三甲,相关的市场推广也渐趋高潮。上周,在新天籁广州巡展活动中,东风日产更是明确表示,要在广州“主场”占绝对优势。据悉,今年1到4月,广州市场上,东风日产市场份额继续保持首位,如果新天籁能达成目标,将大大加强东风日产在本地市场的优势。

而记者从市场发现,因为新天籁即将上市,大批消费者开始“收紧银根”,等待新车价格发布;另一方面,从上月开始的新一轮降价优惠又开始加大,蒙迪欧致胜、迈腾优惠分别达到1万元和2万元以上,甚至一向价格坚挺的凯美瑞也出现了优惠。

虽然促销力度加大,但经销商向记者反映的情况是,由于消费者持币待购的心理加剧,目前广州市场中高级车的销量明显回落。

## 凯美瑞出现5000元优惠

去年底因第八代雅阁的上市,北京、上海、成都等市场就曾传出凯美瑞优惠3000元的消息,但在广州市场上,记者几次调查发现,凯美瑞的价格依然坚挺,只是不再需要排队、加价,消费者可以随时提车。

目前,随着“雅凯之争”的加剧,以及受新天籁上市

影响,凯美瑞在终端市场的价格终于松动。记者从市场获悉,广州多家广汽丰田经销商都打出了5000元优惠。

上周,记者陪同一位打算购买凯美瑞的车主来到一家广汽丰田4S店,记者发现来看车、试车的消费者数量依然保持了前段时间的水平,销售代表表示,该店推出了送价值1万元精品的优惠,其中包括倒车雷达、坐套等礼品,如果选择现金优惠,则额度为5000元。

据了解,这也是凯美瑞首次在终端进行公开的优惠行为,有市场人士表示,这是因为第八代雅阁产能提升对其造成压力,此外,新天籁的上市让持币待购行为加重,也加剧了这种压力。

## 迈腾、致胜优惠继续加大

受新天籁即将上市和凯美瑞让利促销的双重压力,中高级车的主流车型迈腾、蒙迪欧致胜和马自达6等车型继续加大促销力度,优惠幅度创下新高。

据了解,年初经销商暗降就高达8000元的迈腾继续扩大优惠幅度,记者从广州市场了解到,现在该车的优惠在2万元以上,而今年1到4月的销量也没有太大的增长,为此,一汽大众近期增加了2.0T新车型,希望能推进该车的销售。

蒙迪欧致胜在上市初期销售火过一阵后,今年迅速“冷却”下来,目前市场上,该



## 中高级车型优惠一览

车型	优惠幅度
凯美瑞	5000元
迈腾	2万元以上
蒙迪欧致胜	超过1万元
马自达6	2万元以上
老款天籁	3万元

图为新天籁,据了解,目前老款天籁的优惠幅度高达3万元。

车的优惠超过1万元;而马自达6最近也打出了全系大幅优惠的广告,其中马自达6 2.0L将进入15万~18万元区间。经销商向记者表示,“用A级车的价格加1万元,就可以买一辆马自达6。”

值得一提的是,即将退出市场的老款天籁价格则相对稳定,记者获悉,该车的优惠一直在3万元左右,随着东风日产对该车停产换代,新老天籁的切换取得难得的平稳。

## 新天籁定价将成关键

今年广州的中高级轿车市场出现雅阁和凯美瑞两强相争局面,这两款日系车在广州的市场份额接近50%,这在近年来的车市中非常罕见。目前,随着又一款立足本地的重量级新车新天籁的入市,日系车份额有望继续提高。

“定价将会极具竞争力,产品力加上高竞争力的价

格,新天籁绝对会成为市场主流”,上周东风日产市场部长杨嵩表示,新天籁全系产品将会同时公布定价,并供应市场。而为了保证新天籁的供应,目前承担主要生产任务的襄樊工厂实现满负荷运转,这在襄樊工厂还是第一次,也意味着新天籁的产量将比上一代天籁激增50%以上。在上周的广州巡展活动中,新天籁两天就收获订单84份。

有专家分析,在新天籁

正式宣布价格之前,中高级轿车的价格跳水还将继续,而越临近上市,消费者的持币观望心理会越严重。“新天籁的价格公布后,整个市场才可能明朗。”

广州作为日系厂商的大本营,多家企业都势在必得,因此在新车供货、市场促销方面会明显倾斜广州,市场肯定会呈现雅阁、凯美瑞和新天籁“三强共争”的格局,预计三者市场份额很可能会突破60%。

## 一汽大众副总易帅,苏伟铭离任,胡咏接任该职务

# 一汽集团重掌一汽大众销售大权

关于一汽大众副总经理苏伟铭离任的消息,记者日前已从一汽大众公关部获得证实。6月2日,一汽大众内部开会决定,苏伟铭卸任一汽大众副总经理兼销售公司总经理一职,由一汽集团第九研究院院长胡咏接任该职务。这成为自去年底,原中共吉林省委常委、吉林市委书记徐建一接替竺延风,出任一汽集团总经理后的首个一汽高层变动的信息。

现年42岁的苏伟铭来自新加坡,于2005年加盟大众中国,任大众中国执行副总裁,分管销售。2006年1月1日,在一汽集团当时的总经理竺延风支持下兼任一汽大众商务副总经理、一汽大众销售公司总经理。据悉,苏伟铭不会离开大众中国,离开一汽大众后将会去上海大众。而关于苏伟铭接下来的去向,一汽大众公关部负责人并未给出明确说法。

## 离职说法众说纷纭

苏伟铭于2006年1月1日上任一汽大众后,先后对人事安排和销售大区进行了调整,这些调整在一汽大众内部掀起不小的风波。其在一汽大众的营销系统进行了改革,改变了原有的9个大区设置,设立了战略业务单元,还在不久前提出南北并网销售的全新模式。据了解,苏伟铭离开一汽大众的传闻去年就开始传出。据闻,由于苏伟铭入主一汽大众后,大刀阔斧改革销售体系的做法“动了许多人的奶酪”,触动了一汽大众内部势力和部分经销商的利益。

苏伟铭对一汽大众调整的结果显著反映在销量上。2007年,一汽大众整车销售超过45万辆,同比增长34.3%。今年前4个月,一汽大众销售势头也非常强劲。在广州

市场,自去年苏伟铭在广州开设品牌体验中心后,华南地区销量也实现了明显的增长,今年4月单月销量更攀升至前5名,如此业绩自然成为苏伟铭一道有力的王牌。苏伟铭酝酿离开一汽大众并非媒体猜测的一汽大众内部斗争所致,而是与大众中国进行的“对现在所有服务网络进行升级”计划相关。业内分析人士称,此次人事调命再一次证明,想要在类似一汽集团这样的老国企中推行变革,而又与原有的利益关系相抵触是十分困难的。不过,大众中国公关总监杨美虹确认,苏伟铭在大众中国的高级副总裁职位没有变化,至于转投上海大众此一说法也没得到证实。

## 一汽集团重夺销售大权

业界人士分析,苏伟铭卸任,胡咏接任,意味着一汽

派出的高管重新夺回国内最大乘用车合资企业的销售大权。此前中国车企唯一一例由外方高层代表中方在合资公司中掌控销售大权的“变革”,在两年后终因各方原因而划上句号。

有一汽大众内部人士透露,苏伟铭一直受到竺延风的器重,自竺延风调任吉林省副省长后,苏伟铭并未按惯例与一汽大众签订一年的劳动合同,只是签订了到今年6月止半年的合同,显示出其早有离任的想法。而苏伟铭的接任者胡咏历任一汽转向机厂厂长、一汽集团战略研究部部长、重庆市政府副秘书长、一汽集团第九研究院院长。一汽集团内部人士说,胡咏因“遇事沉着、有悟性”而深受一汽集团总经理徐建一重视,此举的确很难让人不联想到,这是一次中方重夺销售权的人事举措。



传闻苏伟铭不会离开大众中国,离开一汽大众后会去上海大众。