

车市快讯

新世代全顺短轴版广州亮相

5月31日,在广州福特公司举办的福特新世代全顺深度推广暨夏季联谊会上,记者了解到,福特新世代全顺短轴版首次在广州亮相,该车售价为16.38万元,比之前推出的长轴版价格有大幅下调。当天,百多名广州地区的福特全顺车主以及潜在消费者参加了活动,亲身体验了这款配备ESP的福特新世代全顺新车型。据悉,当天该店就收到5台订单。

另据了解,在今年第一季度,江铃全顺轻客销量达到6837辆,增长15.87%,为所有轻客厂家中增长最快,而其中新世代全顺截止目前销量突破1000辆,大大增强了江铃柴油轻客的竞争力。 时报记者 李泽俊

海马3运动版广州旋动上市

日前,记者从广州众协、广州天顺达店处获悉,海马3运动版正式登陆广州市场,市场售价为10.78万元。据记者了解,海马3上市以来预订情况良好,已有许多消费者到店试乘试驾,目前预订需要等待两周左右时间便可提车。

海马3运动版不仅秉承了海马3原有的锐动外观、智慧动力、安全车身和运动底盘,而且通过更多空气动力学套件、运动风格配件,以及全新设计的充满激情和动感色彩的红黑内饰,将锐动风格渗透到车辆每一个细节。同时,根据海马3参加汽车场地锦标赛得到的性能参数,对海马3运动版的底盘、悬架和动力系统进行了全新调校,使得运动性得到极大提升。另悉,为庆祝海马3运动版的上市,现在海马3手动舒适型及手动豪华型都会有万元礼包的超额优惠。 时报记者 梁斯君

三大精品套餐 塑造08森雅“变脸秀”

日前,记者从广州地区森雅各经销商获悉,08款大发森雅加大促销力度,为消费者提供三个价值5000元的精品套餐,可以将森雅分别打造成家庭版、商务版、运动版三款不同风格和个性的车型。

以商务版森雅为例,经销商的精品套餐内总共包括了16项精品装饰,这其中既有行李架、扶手箱、中柱饰条等内外配饰,也包括倒车雷达等实用装置,毫无疑问,这样的增配设计必然会为这款以实用性、经济性见长的车型增添更多魅力。此外,家庭版、运动版森雅也各有侧重,无论是头枕、抱枕、窗帘,还是大包围、尾翼等装饰件都足以满足不同消费者的品味和需求。

据了解,该促销活动刚推出市场就受到不少消费者的热评,据经销商销售代表称,许多顾客到店得知优惠都表示,这种精品套餐可以充分发挥出这款小车的创意,将拥有车后的生活变得更加自由与舒适。 时报记者 梁斯君

特色安全讲堂 落户广州长城赛弗4S店

6月1日,一场兼具视、听、问特色模式讲堂落户在长城汽车广州赛弗4S店里,以“行车安全”为主题的专家坐诊让众多车主都获益匪浅,现场问答气氛踊跃。据悉,这是长城汽车举办的第二届服务活动中,以“打造全方位升级服务”为口号的其中一项活动,活动期间为5月31日~6月22日。

讲堂上,专家从配置的安全性到使用的注意事项,从配置的结构组成到其工作原理,专家逐步引导、层层深入,使车主从模糊的安全配置概念转变为理性的安全性能判断。理论的灌输使车主们受益非浅,现场再现的视觉盛宴更是让车主们一饱眼福。车主们纷纷表示,专家对疑难问题的现场解答比网上搜索、四处询问来得直接和专业,加上实车演示,理解起来更为容易。 时报记者 梁斯君

恒通达获东风本田 全国客户满意度第一

日前,在东风Honda08年新一轮客户满意度调查中,恒通达名列全国第一。记者在走访汽车品牌4S店时了解到,位于广州市白云大道北的东风本田汽车广东恒通达特约销售服务店,在客户服务上就有其新颖的特色:创建车主俱乐部,为客户免费提供休闲场所及设施、实行晚间维修的关怀服务、不时举办客户交流活动,促进与客户的交流沟通,并且得到广大客户的认可,在恒通达店活动掠影中,4S店与客户一家人的氛围可见一斑。

据恒通达店负责人透露:目前,根据客户多样化的需求,恒通达启动了不限品牌的二手车置换,而且是东风Honda首批的二手车置换业务授权店;在接下来的时间,恒通达将进入客户服务活动的新里程。 时报记者 马海燕



一系列新车的粉墨登场令沉寂已久的车久又活跃起来。时报记者 梁斯君 摄

新车刺激沉寂车市

多款新车同步上市,必将引发新一轮降价潮

时报记者 梁斯君

新车看来真是刺激销量增长的法宝。沉寂的5月过后,人们终于看到分布在各细分市场的一众新产品,率先而来的有新凯越、骏捷FRV、宝马1系、新威驰限量版,而后将有新天籁、荣威550、朗逸、雅力士等车型的粉墨登场。尽管如此,车市上降价主调依然不变。

业内人士分析,尽管行业面临成本危机,且汽车市场消费环境远不如从前,但新品的密集发布,是许多企业企图用新产品摆脱成本困扰,借机重新刺激市场的最有效手法。一汽马自达厂家市场部经理宋晓娟表示,即使有成本上的压力,如果总体的量上去了,也能控制与平衡每件单品所带来的成本压力。

新车上市拉动销售

据上海通用经销商反映,5月份广州地区别克品牌与雪佛兰品牌销售基本

持平,并没太大惊喜。别克品牌依靠老款凯越清仓促销,目前数量已不多。但随着新凯越的上市,订单量直线上升,在上市一周已经实现全国9000辆的销售。新爱丽舍售价虽然没太大变化,但新车直接促升到店客流量,一名经销商的销售人员表示,许多到店顾客都是冲着新车来的。

而同样的喜讯也来自北京现代的经销商,悦动依靠大改动的外型与增大的空间,为每家店赢得月均60辆以上的销售业绩。另外,对新车充满期待的还有荣威经销商:“现在荣威在广州的销量面临着不小的压力,十分期盼荣威550本月的上市给销售带来的起色。”

优惠还会持续

面对日渐艰难的汽车消费环境,许多经销商坦言:涨价?不容易啊。“厂家可以采取产品论而轻易避开价格上的关注点,但实际操作上还是难坏了不少商

家。”吉利一位经销商老总对记者说道,“为了维持一家店每月庞大的支出开销,没有足够的资金运转是很困难的。那经销商这笔营运资金不就来自于产品的销售吗,所以涨价论是他们厂家的事,消费者还是看着自己腰包来买车,所以降价的循环目前只能继续维持下去,优惠可能还会持续下去。”

“销售压力大了很多。”许多经销商谈到当前的汽车销售,不无感叹,“没有价格的优势,销售将很难进行,尤其在紧凑型与中级车市场。”

虽打“产品战”降价却难免

迫于汽车产业原材料上涨的压力,不少商家似乎约好了般统一口径:新车将摆脱价格战,转而奉行质量至上的“产品战”。尽管如此,不少新车型加入战局,必然会令竞争更加激烈。东风日产一位销售部经理预测,多款新车同步上市,车

型竞争的加剧无疑会引发新一轮的价格竞争,降价是肯定的。

比亚迪汽车日前宣布旗下F3R手动档官方价格下调1万元。比亚迪方面表示,除希望通过价格来获取更多市场份额外,最重要是为即将上市的F3R自动挡让路,留出定价空间。据透露,F3R自动挡的上市日期将定在本月中旬,而预计售价将在8.58万元起,欲与凯越HRV、Polo和骐达的1.6L自动挡拉开2万~3万元差价,赢取更多市场空间。

一位福特经销商对记者表示,受此前地震灾害影响的购买欲望,不少同行都希望通过较大幅度的优惠来刺激潜在顾客的消费欲望,以期达到6月增量的目的。同时,也有一些经销商想借助6月下旬开始的奥运购车情绪,一汽丰田广博店副总经理许强表示,除了价格上的优惠外,将在6月下旬开展系列奥运相关促销活动。

数据

部分降价车型一览

车型	最低售价	最高优惠	备注
福特S-MAX	18.48万元	1万元	现车较充足
三厢福克斯	11.38万元	1.3万元	现车都较充足,订金1万元,一周内提车
骊威劲锐版	9.78万元	2000元	7~10天可交车
蓝瑟	8.4万元	1.1万元	现车充足,端午节期间更多优惠
福美来2代全系	8.68万元	6000元	一周内交车
轩逸	13.18万元	2.0L优惠1.4万元,轩逸致酷版优惠8000元	现车充足
狮跑	15.38万元	6000元	现车提供
酷派	18.2万元	9000元	热门颜色一周左右提车,2.7L颜色不全