

# 降价风潮后 汽车销售高潮即将来临



今年第一季度车市,不但经历了跌到销售“冰点”的1、2月,还经过了降价战火弥漫的3月。3月,包括南北大众、日产、上海通用、东南汽车、奥迪在内的多个品牌都进行了官方降价,涉及4万~30万元各个档次车型。一边厂商忙于降价、作秀、推新车,降价声此起彼伏;另一边市场对此反应冷淡,更多的消费者选择了捂紧钱包、持币观望。

4月作为第二季度的开局,车市喧嚣的降价声会不会静下来?

还是愈演愈烈?厂家一厢情愿的价格促销能否峰回路转?对消费者而言,4月是否到了该出手的时候?

## 一季度降价是主旋律

今年新春刚过,厂家们纷纷拉开架势抢占地盘。3月份的销量对整个年的销售成绩尤为重要。作为开年的第一步棋,各大厂商的惯常思维是先进行产品和价格的调整,降价风潮因此在3月达到了

顶峰。

由一汽大众全系降价拉开帷幕,然后最先波及到中级轿车,东南汽车蓝瑟和上海通用凯越全系列价格进行调整,售价均下调7000~1万元不等。随后,这股风潮刮到经济车领域,天津一汽部分车型的最高降幅达13%。

3月31日,东风雪铁龙宣布对旗下爱丽舍、富康进行全线官方降价,降幅最高达1.7万,业界将此视为三月降价潮的收官之作。

在各大厂家以大幅降价救市

的同时,新车的推出也达到一个小高峰。上海通用、长安福特、奇瑞、一汽丰田等多个厂家推出了君越标准版、锐志2.5S、奇瑞A1.07款福克斯、福特S-MAX等全新车型。可以说,今年第一季度以降价为主,那么如此大规模大范围的降价究竟有着怎样的效果呢?

## 市场反应平淡

春节期间的车市销售是上半年的最低点,经过去年12月,今年1、2月的市场充分放量,虽然有着降价等多重优惠,3月份车市反弹的趋势并不明显,购买力短期内很难再集聚。而3月份汽车厂家纷纷降价更多地还是对年前终端优惠促销行为的追认,市场反应平淡。

接受采访的准车主认为,今年一季度厂家官方降价并没有吊到消费者的胃口,因为企业官方调整后的价格与节前终端市场的促销价格相差不多。

业内人士分析,众多厂家的降价潮反而增加了待购族持币观望的态度,以及对其他同档次车型的降价预期。“买涨不买落”是一种普遍的消费心理,很多人都想等一等,是不是还有更优惠的在后头。

另一方面,汽车厂家多达万余元的降幅,也影响到消费者的购买情绪。“既然有这么大的降价空间,那么是不是有更大的赢利空间”。长远来看,这种降价损害了消费者对汽车品牌的好感和价值期待,也无形中影响着汽车产业对于消费群体的培养。

## 5月将达销售高潮

业内人士分析,在第一季度动作不大的丰田、本田、现代、起亚标致等品牌,四月份很可能会有官方降价。一来这几个品牌都有新车型推出,老款库存压力很大;二来目前经销商终端促销很大,厂家跟进也是必然。最新消息是标致汽车于4月2日开始降价,这也是该品牌国产化后首次降价。

总体来看,4月份的车市将处于稳定并逐步调整中。经过一季度的价格大战,汽车降价空间已经很小,有些车甚至已经达到降价底线,因此,4月车市价格变化不大,销量增长主要依靠经销商的活动和价格之外的服务优惠等。

目前,各厂家都在为“五一”的销售高峰谋篇布局。业内人士认为,4月中下旬厂家将推出新车型,之后上海车展将对消费产生刺激,5月份将达到销售高潮。而从历年的销售规律看,5月也是传统的销售旺季。

比较乐观的预测是,持币观望并积蓄购买力的消费者,在经历车市4月上旬的调整后,购买心态趋于稳定,临近“五一”黄金周时,纷纷出手购车,这将成为今年车市的第一个重大利好。如此看来,4月底有望打开车市井喷的“阀门”。业内人士也一致建议,4月上海车展和5月黄金周到来前的这段特殊时期,各企业推新和降价虽不至有太大波动,但竞争将愈演愈烈。此时出手购车,未必是最佳时机。因此,4月22日上海国际车展后,观望者“该出手时就要出手了”。

## 走进家门 当面交流 杭州主流车型社区商场巡回展在即

让车展走进家门口,让品牌营销延伸到社区,让您在家门口就能选购主流品牌车型,自4月7日起的每周末,本报将联合钱江晚报、今日早报、浙江在线等杭州其他主流媒体,组织品牌车型在各大社区巡回展示。

活动时间:4月7日、8日、14日、15日、21日、22日、28日、29日(4月每周末)。

活动地点:西城广场、亲亲家园、易初莲花、湖墅嘉园、彩虹城、百

脑汇电脑广场。

活动预告:A、社区巡展。品牌车型在各大社区巡回展示,每一品牌在同一地点均展示一天。

B、百脑汇电脑广场。时间确定在4月14日~15日,配合百脑汇buy crazy嘉年华,作广场集中展示。

活动设置:1、购物888疯狂投篮大比拼,现金大奖等你拿;

2、活动当日凭《城市假日》至服务台前会员办理处领取地下停车场当日的免费停车券;

3.数码相机疯狂返现百分百;

4.疯狂骰子抛不停,1元数码相机限时送;

5.幸运520,会员炫礼疯狂送等会员活动;

6.现场购车的IT精英,包括百脑汇的老客户(凭当时销售发票)可享受车价或维修工时费优惠,具体品牌由商家确定;

7.现场参加二手车买卖、置换用户,可享受购车、维修工时、售后保养优惠,并由专业评估师免费评估。

## 新景程酷似奥迪+宝马

“前像奥迪,后像宝马”是不少消费者对雪佛兰新一代景程的评价。近日,记者在浙江瑞雪雪佛兰4S店见到了新景程的真身,它融合了诸多豪华轿车的元素,比如宝马5系的侧影和奥迪A6L的“大嘴巴”。当然,最摄人心魄的,还属这款充满力量的黑色新景程,与奥迪A6L如出一辙。

酷似奥迪A6L的“大嘴巴”沿袭了雪佛兰家族的经典,镀铬边框勾勒出雪佛兰全球独有的一体式复合格栅U型前脸,饱满有型,更具运动感。这种极具张力的家族脸谱设计

DNA,在雪佛兰历史上一脉相传,比如震撼2003年底特律车展的雪佛兰SS,以及最新在北美亮相的2008款Malibu。而在2006年北京车展上亮相的雪佛兰WTCC ULTRA概念赛车上更将这一设计DNA发挥到极致,代表了雪佛兰品牌全球设计的未来趋势。

更具时代感、运动感和驾驭性的新景程,倍受杭州新一代精英人士的青睐。近日,浙江瑞雪汽车有限公司在龙井路针对该车型举行了户外试乘试驾活动,受到客户的热烈追捧。在仔细听取销售人员的介

绍和亲身驾乘体验后,大家纷纷被新景程时尚的外型、极富竞争力的价格和宽敞、舒适的空间所打动,许多客户更是表示近日就会到浙江瑞雪下单购买,真正享受拥有新景程的乐趣。



## 三厢威志价格竞猜赢大奖

2007年1月,天津一汽威志汽车在CCTV年度车型评选中获得了2006年度经济型轿车大奖。三个月后的今天,天津一汽推出了威志的三厢版,其车身借鉴了丰田的技术,外观更加协调,大气。内饰简单明了,发动机采用了丰田5A+的发动机。动力更加充沛,发动机1.5L的排量带来的是75/6000kw/rpm的充沛动力,油耗更加经济,采用4孔喷嘴,让汽油进入进气管是更加雾化,提高燃烧效率。电子节气门,控制更加精确,与车内其他系统进行高效信息交流,发挥每一滴燃油的最大功率,排放更加清洁。

威志三厢在安全方面也借鉴了丰田安全标准,其发动机下沉技术为驾驶人员提供安全保证,整体式的车身和一体式的侧围也充分保护着驾乘人员的安全,ABS+EBD发和安全气囊的双配制更加显现出天津一汽关注客户行车安全的理念!

4月1日起,浙江津通汽车有限公司将全线接受威志三厢的预订。

为迎接威志三厢的到来,浙江津通4S店特举办威志价格有奖竞猜活动,凡是在4月7日威志三厢正式上市之前,猜对此款车型价格的朋友,有机会获得由浙江津通汽车有限公司提供的精美礼品!(范围在浙江省以内)

### 活动细则:

说出您心目中全新三厢威志的价格,并留下您的详细资料和联系方式。格式如下:

姓名  
性别  
身份证号码  
预测价格  
联系方式

在威志三厢的价格公布后,价格竞猜正确的用户都能获得由浙江津通汽车有限公司提供的精美礼品。其中最竞猜中的前十位用户将获得上海国际车展的门票一张,邀请参加4月16日威志三厢上市揭幕活动,并且现场在这10位用户中抽取大奖一名,赠送由津通汽车有限公司提供的价值800元的车模一辆。

### 参与方式:

网站留言:<http://price.pcauto.com.cn/dealer.domethod=de-sc&did=16805>

### 电子邮箱:

hello\_china2008@126.com  
来店报名和电话报名。写明姓名,联系方式和预测价格。以便联系!

### 竞猜时间:

4月1日—4月7日

### 抽奖时间:

4月16日上午10点

### 详情咨询:

88280633

13588801318

浙江津通汽车有限公司  
公司地址:杭州市沈半路216号  
联系电话:88280633 88292815