

# 新车成惟一亮点 降价仍是主旋律

6月是车市淡季来临的第一个月,炎热的天气使部分买车者望而却步,使原本就处于销售淡季的车市更加惨淡。

## 新车成惟一亮点

惟一让人眼前一亮的,是上周三款中级车丰田卡罗拉、斯柯达明锐和海马3三款新车集中上市。作为最具竞争力的中级车卡罗拉,定价在13.98万~17.98万元;明锐也毫不示弱,定价也在13.99万~18.59万元。在公布车价之前,三款直接竞争的车型彼此憋着一股劲,都不率先出牌,着实让消费者看了一场戏。

5月28日,卡罗拉正式下线。把全球最畅销的车型卡罗拉放在中国作为全球首发,可以看出丰田对中国市场的重视和期待;而一汽丰田也迫切需要卡罗拉来为他们抢占市场,卡罗拉成为一汽丰田今年销量增长计划中最重要的武器。

6月6日,上海大众斯柯达首款国产车型明锐正式上市。一改以前高价入市策略,率先亮相的四款高配置明锐定价在13.99万~18.59万元之间,这个价格大大低于竞争对手和业内之前的预期。与此同时,上海大众总经

理陈志鑫还宣布,明锐1.6L车型将于今年下半年择机上市。目前的预售参考价格从12.8万元起。

不知是巧合还是刻意安排,就在明锐上市的当天上午,海马汽车宣布1.8L的两款海马3上市,售价分别为10.38万元和11.68万元。与同级别的合资品牌车型相比,海马3的定价便宜了2万~3万元。作为海马汽车摆脱马自达后首款真正意义上自主研发的产品,高性价比正是其参与中级车市场竞争的最大武器。

新车的入市,毫无疑问将加剧中级车市的竞争格局,使一些本来销售就不是太好的老款车面临巨大压力,但也在一定程度搞活了目前沉闷的汽车市场。

## 降价仍是主旋律

6月虽然是销售淡季,但今年的6月车市却不平静,今年的6月车市却不平静,明锐、卡罗拉、花冠EX上市的影响力进一步扩大,凯越、福美来2代、速腾、领驭等车的价格都有了重大调整。

近日,天津一汽宣布,旗下两大品牌威姿、威乐全线调整价格。据位于沈半路的浙江津通汽车销售经理孙自强介绍,威姿、威乐全系

车型在原有基础上最高优惠5000元。与此同时,市场上其他竞争车型也都有数千元至上万元的价格优惠,在这个销售淡季,目前越来越激烈的中级车市场价格战已经波及到经济型车市场。

上周,凯越再次调整了它的市场价格,最高1.4万元的优惠,拉近了与伊兰特之间的价格差距,其1.6 MT-LX标准版调整到了9.68万元。而速腾在明锐上市后第一时间就作出反应,5000元的优惠虽然不是太多,但却表明了速腾的一种态度——不会干等明锐“做大”,已经尝到降价甜头的速腾在以后的竞争中将不会手软。

曾经红极大江南北的索纳塔,降价1.7万元之后差不多和伊兰特一个价,目前2.0GL手动标准型已经从13.98万元下探到12.28万元,几乎看不出它属于中高级市场。蒙迪欧在竞争中一直都在打价格牌,上周07款蒙迪欧2.0 Ghia精英型从18.98万元调整到了16.98万元,降幅达2万元。

另外,07款领驭最近推出了1.5万元的优惠,1.8T手动豪华型现价19.98万+神奇财富大礼+夏日关爱大礼,除了淡季车不好卖的原因以外,下个即将上市的迈腾,以及明锐1.8T的上



市都是导致领取降价的一个重要原因。

## 商家打出“服务”牌

在销售不佳的情况下,一些商家也转变了以往降价优惠的线性营销。很多汽车经销商认为“即使降价,来买车的人也不一定有很多”。所以,在价格竞争不再具有吸引力的情况下,厂家和商家都转变了营销思路,打好“服务”牌。

夏季历来是厂商们“送清凉”的服务热战时节,今年也不例外。“免费检测打折维修”则是厂商们乐于选用的举措。记者在各经销商处了解到,经销商都纷纷推出了“免费检测汽车冷却系统和空调系统”的服务活动,如一汽丰田推出“2007年丰田服务节—空调免费检查”活动等等,都希望通过软性营销拉动淡季销售。

## 长安福特经销商 上半年稳步发展

今年前六个月,长安福特经销商渠道持续稳步发展。截止到目前,已获授权的福特品牌经销商将近200家,已建成并投入运营的4S店达到160多家。其中,原有经销商积极投资扩建和新建展厅,表现出了他们对长安福特未来业务发展和伙伴关系的乐观态度和坚定信心。

2006年,长安福特实现了超越100%的增长,成为业内增长速度最快的汽车厂商之一。2007年,长安福特继续保持着强劲的发展势头。根据全国乘用车联席会数字,今年4月,长安福特的当月销量已经进入行业前十,排名第七,上升的趋势极为明显。而明星车型福克斯保持了持续热销,4月份销量已达13000多台,成为同级别车中的佼佼者。杭州地区的经

销商浙江万国的数据显示,1-5月份的月销量均高于去年同期。年初“欧洲年度车型”福特S-MAX的上市,为长安福特的经销商提供了新的增长点。下半年,更加精彩的“007座驾—第三代福特蒙迪欧”即将到来,这都让经销商们对未来的持续增长充满信心。

据了解,2006年长安福特的销售同比增长了一倍,同时长安福特的经销商赢利能力也有了大幅度提升。事实上,长安福特除了不断引进具有市场竞争力的新车型,帮助经销商取得销售和利润增长外,还帮助经销商发展其它相关业务,如:零部件、饰品业务,让经销商拥有更多的利润来源渠道,从而使其整体经营进入一种良性循环状态。

## 三菱蓝瑟车队CRC(北京站)旗开得胜 包揽全场冠军、车队冠军,成为“双冠王”

6月17日,全国汽车拉力锦标赛(CRC)的第二站比赛,在北京怀柔落下帷幕,此次比赛使用的是全柏油路段,这样的路段在中国拉力赛中也是第一次。刚刚成立的“三菱蓝瑟车队”首次披上战袍强势出征,经过两天激烈的厮杀,三菱蓝瑟车队以绝对优势包揽全场冠军、车队冠军,成为该站“双冠王”,赢得满堂彩。

在6月16日的第一天激战中,来自三菱蓝瑟车队、红河拉力、咳速停和斯巴鲁拉力车队的四名外援以丰富的柏油路比赛经验囊括了第一阶段总成绩前四名,三

菱蓝瑟车队的外援大卫·辛吉斯以1分半时间远远领先于第二名红河车队的徐浪。6月17日,比赛更为激烈,不少车队放手一搏,以抢夺车队冠军。但是,三菱蓝瑟车队外援大卫·辛吉斯表现依然稳健,一步步扩大自己的全场领先优势,最终他以1小时44分51秒获得国际杯组全场冠军,为三菱蓝瑟车队拔得头筹。

在此次的CRC比赛中,明星林志颖作为三菱蓝瑟车队车手参加比赛。据报道,明星车手林志颖在第一天获得总成绩第九名后,在第二天的比赛中拼得很凶,尽管因

为过弯时撞墙丢掉了后保险杠,却坚持完赛,位居斯巴鲁车手吕米高、佳通轮胎东方车队涂荣政之后获国内车手第五名,同一车队的樊凡获得第六名。

两天比赛结束,首战CRC赛场的三菱蓝瑟车队表现抢眼,最终以17分的车队积分,领先咳速停和红河拉力车队荣居车队积分榜之首,获得分站赛冠军,三菱同时获得“厂商杯”。

此次战绩是三菱蓝瑟车队成立后的开门红,为三菱蓝瑟车队在未来的CRC比赛取得优异成绩打下基础。紧接CRC北京站后,三菱蓝瑟车队将继续征战贵州六盘水站,让我们期待这支具有冠军血统的劲旅在中国拉力赛上更为强劲的表现。



## 浙江万国送出连连惊喜

1.S-MAX 夏季特惠活动火热进行中

即日起至7月31日,来浙江万国购买福特S-MAX,可获赠价值3500元的Garmin任我游300型汽车导航一台。

2.蒙迪欧客户“购车关爱礼”活动

即日起到6月30日,来浙江万国各展厅购买福特蒙迪欧,可获得五年的福特道路救援服务,全天24小时全年365天,随时守候调遣,让您一路畅行无忧!

3.“感恩推荐礼”

即日起到6月30日,所有浙江万国的嘉年华、蒙迪欧、福克斯的老客户成功推荐您的朋友购买蒙迪欧,即可获赠价值

500元的油卡。精彩生活,福特给您“加油”!

4.上海CCC汽车场地赛观摩团

CCC全国汽车场地锦标赛决赛即将在上海举行,浙江万国将组织观摩团,所有福克斯的意向客户及对赛车感兴趣的朋友都可到浙江万国各4S店报名,有机会获得门票,和我们一起到F1国际赛车场观看比赛。

从现在开始,为了给您提供更加方便的购车服务,浙江万国个别展厅的营业时间已调整至晚上8:00。您可以在下班后至展厅挑选您的爱车。具体内容可垂询0571-88292926。





福特S-MAX,精彩生活重新定义!让精彩随礼而来。

浙江万国汽车有限公司	销售热线: 0571-88292926
浙江康众汽车有限公司	销售热线: 0571-28912999
浙江万国美福汽车有限公司	销售热线: 0571-86018811
浙江万国湖州4S店	销售热线: 0572-2166988
浙江万国萧山4S店	销售热线: 0571-82839009
浙江万国嘉兴4S店	销售热线: 0573-2698777

即日起到7月31日来浙江万国各展厅购买S-MAX,就有GPS精美导航仪赠送