



自主品牌集体破局 10万元级车型形成新联盟

文 / 华晨

4月20日北京国际车展,以制造微车著称的长安汽车推出了首款中高级轿车志翔。长安集团为这款中高级轿车制定了7.98-11.58万元的价格区间。

而在去年11月18日,江淮集团的首款中高级轿车宾悦共6个型号车型宣布上市,定价为10.77-13.17万元,成为江淮汽车转战轿车市场的开山之作。

今年的3月18日,比亚迪也凭借中高级轿车F6的上市引起了业内的关注。2.0L和2.4L两种配置的比亚迪F6,其8.98-15.98万元的价格区间,使得F6成为又一款10万元级的自主品牌中高级车型。

自主品牌进军中高级轿车市场已有多年,从老牌的奇瑞东方之子、中华尊驰,到如今的江淮宾悦、比亚迪F6、长安志翔,近年来,国内自主品牌汽车厂家为谋求发展和壮大,带动技术进步和提升品牌形象,纷纷推出自主研发的中高级轿车,产品高端化已经成为自主品牌证明实力和塑造品牌的有力武器。而这些自主品牌中高级轿车不约而同将价格定在了10万元区间,自主品牌在集体向上

破局的同时,形成了10万元级车型的新联盟。

消费者选择产品最重要的两个因素就是价格和品牌。在15万元以及更高一级的市场,价格的影响力变得较小,品牌成为了更重要的购买因素,合资品牌占据了这块的绝大部分市场。而在10万元级的市场,价格和品牌对于消费者的影响几乎持平。消费者选择产品时,在考虑品牌的同时,也兼顾产品的性价比。因此,10万元级别成为了自主品牌破局的黄金分割点。

在和合资品牌竞争中,自主品牌即使品质和合资品牌相差无几,但囿于品牌的弱势,自主品牌既要向上突击,又不能采取大跃进的鲁莽举措。比如奇瑞的东方之子,就是一款10万元级自主品牌中高级轿车的代表车型。东方之子外观大气稳重,配置高档丰富,产品技术成熟,既可以作为经济型公务用车,也可以作为超值商务用车,在一线城市还可以作为城市形象代言的出租车使用。这种产品定位,既避开了合资品牌的锋芒,又保持着挑战合资品牌的良好

战斗力。

去年底,国务院机关事务管理局下发的通知中,鼓励使用自主品牌轿车的文件精神,也是自主品牌集体进军中高级市场的原因之一。政府采购偏向于经济型公务用车,给了自主品牌中高级轿车一个广阔的市场空间。

最近几年来,奇瑞东方之子、中华尊驰等在经济型公务用车市场频频收获,东方之子2003年获得国家海关总署采购221辆,全国政协采购40辆;2006年获得公安部一次性采购600辆,成为自主品牌在汽车产品政府采购上所签下的最大一宗采购合同;2007年获得国务院采购100辆……东方之子等在经济型公务用车市场的突出表现,给了江淮、比亚迪、长安等自主品牌更多的信心和理由推出各自的中高级车型。

事实上,奇瑞、华晨、比亚迪、江淮、长安等主流自主品牌推出10万元级别的中高级轿车,在激活和丰富了这块细分市场的同时,也给了中国消费者更广泛的选择范围。

新车过剩成车市特点

北京车展前后,新车潮涌般驶向市场。从3月中旬到4月中旬,几乎平均每天一款新车发布,这样的高频率足以让人眼花缭乱。北京车展期间,新车发布更是达到高潮,国产新车50余款,进口新车也有30余款发布!

虽然车厂赶在车展前后发布新车已是国际惯例,但是如此高密度的确很少见。

热闹背后,难免让人好奇,是什么让新车发布如此频繁?市场真的需要这么多新车吗?新车过剩是否将成为今年车市的一大特点?

借力新车变相涨价

除了众所周知的企业快速发展的原因之外,借推新车抬高售价,抵消成本压力也是不少厂商的算盘。

仔细一看便可以发现,近期发布的很多新车都是改款车型,车型亮点或者改进的地方并不多,有的在装备上有所倒退。一些车型只是增加了几种颜色或者根本就没有实质性的变化,在名字前加个“08款”了事,这样的做法难免让人感到有些敷衍了事之嫌。

与此同时,很多“新款”车型的价格与改款前车型的市场指导价基本相同,这与往年很多厂商借新车上市大幅降价的情况迥然不同。实际上,很多车厂借新款车上市之机减少了老款车的优惠幅度,达到了变相涨价的目的,这是目前车辆制造成本增加后车厂不露声色涨价的“好办法”。

车型过多难以消化

对消费者而言,新车多自然是件好事情。但是对于企业而言,每一款新车的推出都意味着一笔很大的成本,研发费用、推广费用等等加在一起不是一笔小数目。如果为了抢眼球争市场,没有做好充分准备就一味出新,很有可能落得匆匆上市草草收场的结果,实际上已经有很多这样的先例出现。而这些新车的购买者也成为了受害者,因为他们购买的新车不得不因为短命而面临“过早断奶”的境地。

据了解,现在汽车企业有两种产品路线——“广而博”和“少而精”。“广而博”的风险在于能不能保证每个投放的产品都成功,如果不成功就面临着巨额投入打水漂。“少而精”的风险则是如果车型少了而投放不成功可能就有灭顶之灾,所以要精耕细作。

业内人士表示,市场竞争越来越激烈,用户的需求也在不断变化,新车型失去了过去的冲击效果,因为市场可选择的产品越来越多,用户越来越理性。应对激烈的竞争,企业获胜的关键是要保持产品的优良性、服务的完善性。



“金钥匙”变脸杭城汽车服务

修车期间不能提供代步车的历史终于结束。4月26日,新成立的浙江金钥匙汽车有限公司宣布,将在汽车维修期间为车主提供代步车辆。此前,杭城没有任何一家4S店或维修厂能够为车主提供代步车。

浙江金钥匙前身为杭州东星汽车公司,目前在杭州市区拥有近20家汽车服务连锁网点,涉及新车销售、旧车交易、汽车维修,解决小厂维修配件质量得不到保障4S店维修价格虚高难题。它的出现,将对杭城汽车服务业产生不小的冲击。

喜庆旗云 40万 4000豪礼真情送

VIP服务 纪念徽章 纪念版上市 全国4000辆限量发售

奇瑞汽车 更安全 更节能 更环保

网址:www.chery.cn 客服热线:400-883-8888

经销商 | 浙江奇祥汽车销售服务有限公司 销售热线:0571-88178166