

年末车市享“最后晚餐”

车市进入12月,在销量的压力下,经销商和厂家又开始了一年一度的“冲量”大战。一方是为此而破釜沉舟的厂商,另一方是积蓄了一年消费能量的消费者。干柴遇上烈火,2007年最后的一桌购车晚餐正摆在人们的面前。

岁末集中放量

逼近年底,大部分经销商都为了完成销售任务和年终奖励。因此,不论是厂家还是经销商,在12月这个今年最后的车市晚餐上,会有两件反方向运行的事情凑在一块:车价创新低,销量创新高。

今年的车市,消费者购车开始走向了成熟和理性,这是车市“黄金周”不热的主要原因。因此车商都将希望押在年底最后一个月,为了冲量,每一个车商都会将价格压至谷底,几乎所有车型价格均有松动。

岁末竞争最为惨烈的是中高档车市。包括雅阁、君威、马自达6、蒙迪欧、帕萨特领驭等,众多车型的价格均有勇冠全年纪录的调整,部分品牌最高下调幅度越过了7万元。此起彼伏的降价大潮挑动着消费者的神经,而在沉默中聚集了一年的消费能量,正在12月猛烈爆发。

到了年底,消费者观望情绪将出现较大程度的松动,车市整体上将趋于回暖。但是,货源是否充足,品种是否丰富,购车周期长短等将考验汽车经销商的能力。

购车选择空间大

对消费者来说,年终岁末是个捞实惠的好时机。此时购车除了可以享受到本年度最大的优惠外,还可以集中选择,货比三家。虽然各个厂家的降价原因各不相同,但是降价后的

车型性价比更高,养车成本降低,着实为消费者带来了实惠。

年底由于大多数老车型面临更新换代,大幅让利大势所趋。同时还将为消费者量身定做一些便利措施。比如推行车主积分卡、免息购车、赠送保险等售后服务举措,满足了各个阶层消费者的需求。降价,对消费者来讲,永远都是利好消息。一项调查表明,在100位有意愿购车的消费者中,准备在年底购车的占78%。原因很简单,就是年底的优惠幅度最大,选择最多。

在沪西一家专卖店,经过货比三家,面对已经跌破8万元的POLO,东方航空的林先生对笔者说:“我找不到拒绝她的理由,此时不买,更待何时?”

警惕购车陷阱

年底购车高峰已经到来,不少消费者心急火燎。殊不知,一

旦冲动,你就有可能掉入一系列的购车陷阱当中。

不少消费者认为,车价越低越好,专门等着车价继续下降,或者到二级网点购车。但价格的猫腻偏偏出现在低价的环节上,经销商往往以较高的价格要求消费者办保险、上牌、美容等一条龙服务,从而弥补车价的让利。

在选车过程中,商家却会用不必要的配置,来吸引消费者。同样,一些消费者认为车越大越好,或者过分考虑油耗,或者盲目迷信大动力。这些“偏见”很有可能令消费者“拣了芝麻,丢了西瓜”。

现在,不少经销商的所谓降价,是以现金券、抵用券的形式出现。让利金额只能在销售店以现金抵用的方式购买指定的汽车用品,由于难以估计这些产品成本几何,所谓的大降价也无从说起了。 李永钧



一汽丰田销售公司上周推出其SUV旗舰的换代产品——全新LAND CRUISER 200兰德酷路泽。兰德酷路泽配备了4.7L和4.0L两款发动机、手动和手自一体两种变速箱共4个级别车型的选择,全国统一建议零售价为65.5万-83.5万元。12月3日开始,一汽丰田遍布全国的292家经销店将开始接受订单。

一汽丰田总经理毛利悟在接受记者采访时表示,作为丰田四轮驱动车的旗舰之作,LAND CRUISER自1951年诞生以来,赢得了各国用户的好评与信赖,全球累计销量已经达到521万台。在中国,自2003年10月国产化以后,累计销售台数达到14000台。本次,历时5年的研制开发,LAND CRUISER推出换代车型,并把陆地巡洋舰的名称更改为“兰德酷路泽”,从内外装设计,到发动机、平台等全部焕然一新。

毛利悟表示,基于中国SUV市场的快速发展考量以及对LAND CRUISER 200兰德酷路泽卓越性能的强大信心,一汽丰田为兰德酷路泽设定了4300辆的年销售目标。

针对陆地巡洋舰更名“兰德酷路泽”一事,毛利悟坦言,更完名之后让大家再认识,这肯定需要一段时间,丰田公司很早就认识到了。丰田公司为了让世界各国的人,一旦提到这个名称,大家很快知道是哪一款,所以在中国进行了更名。丰田不是期待一时能取得效果,而是相信会在二三十年以后会取得成效。另外随着网络技术的发展,我们希望,一提到兰德酷路泽就会想到全世界的兰德酷路泽,我们希望有这样的效果。 张云

丰田SUV旗舰换代登场 兰德酷路泽更名有备而来



长安福特推出的S-MAX的最新车型——S-MAX旗舰型,于今日举行盛大的上市发布会,并已于12月8号在全国上市销售。福特S-MAX 2.3L

旗舰型的价格为23.98万元,具有更多高科技、人性化的高级配置,并进一步强化了安全性。同时福特S-MAX全系列产品实施全新的价格体系,原先

福特S-MAX调价又推旗舰型

的2.3L豪华型和2.3L时尚型的价格调整为21.98万元和20.48万元,降幅达到2万元和1.5万元。

拥有灵动空间、安全的精准驾驭和动感设计三大亮点的福特S-MAX,是福特进入中国市场的首款SAV(运动型多功能轿车)。它具有卓越的底盘及悬挂,采用6速手自一体变速器,既比轿车有更宽敞的空间与灵活的位置变化,又比MPV更具动感与驾驶乐趣。

新增加的福特S-MAX旗舰型,增配ESP电子稳定系统,加入侧安全气囊,增添HMI人机交互系统,7寸超大触摸式液晶显示屏DVD影音系统、智能倒车雷达、包覆更好的运动型座椅以及EBA 电子紧急刹车辅助系统和TCS牵引力控制系统。

实行全新价格体系的S-MAX,与相同型号的蒙迪欧一致胜在定价和配置上基本保持了一致,使得喜爱福特品牌的消费者有了更多的高性价比车型选择。 朝晖

TOYOTA 广汽TOYOTA | 品质驱动世界

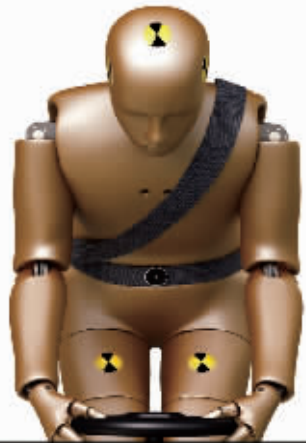
CAMRY 凯美瑞 五星级安全 五星级呵护

2007年10月23日,中国汽车技术研究中心公布了最新一批C-NCAP测试车型的评价结果。CAMRY 凯美瑞在所有测试项目都获得了极其优异的成绩,轻松赢得五星级评定,又一次缔造了中高级轿车典范。据介绍,C-NCAP是中国在安全性能测试方面的权威,本次CAMRY 凯美瑞能在测试中获此殊荣,无疑又一次彰显了其非凡的安全性和卓越的品质。

【不负众望的五星级评定】

据中国汽车技术研究中心的工作人员介绍,随着近年来中国汽车市场的迅猛发展,汽车进一步普及,社会各界对汽车的安全性能也越来越关注。因此,中国汽车技术研究中心专门制定了汽车安全评价标准“C-NCAP”(China New Car Assessment Program)。C-NCAP作为中国目前权威性的汽车安全性能测试,其在消费者和业界的影响力也正逐步扩大。

C-NCAP的碰撞测试分为三项:100%正面碰撞,40%正面碰撞,侧面碰撞。在这三项碰撞测试中,CAMRY 凯美瑞都获得了非常好的成绩,安全评定为五星级。



CAMRY 凯美瑞

荣获 C-NCAP 安全性能测试五星级评定

12月17-31日,广汽TOYOTA全国销售店将举办“冬日服务双周”活动,活动项目主要有:实施25项安全检查(包括发动机机油、制动液、助力转向液液位检查等)。凡在此期间来店购车的“凯美瑞”和“汉兰达”用户均可获赠精美礼品一份。详情请咨询以下销售店。



为成就卓越
CAMRY 凯美瑞

体验更多安全品质,敬请亲临广汽TOYOTA销售店

广汽丰田永达长荣店
地址: 衡山路1458号
销售热线: 021-58796789
服务热线: 96818

广汽丰田开隆徐汇店
地址: 徐汇区龙吴路800号
销售热线: 021-54368000
服务热线: 021-54366699

广汽丰田美兰沪西店
地址: 普陀区云岭西路688号
销售热线: 021-52687388
服务热线: 021-52685919

广汽丰田长宇浦东店
地址: 浦东新区榕桥路618号
销售热线: 021-50321688
服务热线: 021-50329978

广汽丰田和展闵行店
地址: 莲花南路2058号
销售热线: 021-34305128
服务热线: 021-34305129

广汽丰田新港杨浦店
地址: 杨浦区四平路2160号
销售热线: 021-55062582
服务热线: 021-55062692