

# “降”声一片 难挡沪上车市持续走低

即使有端午节和父亲节的助阵,6月份上海的汽车市场也依旧表现欠佳,优惠降价潮几乎席卷了所有的汽车品牌,但并没有给经销商带来预料中的销售业绩。而对于即将到来的7、8月传统销售淡季,经销商们无计可施,纷纷表示“只能多做店头活动,稍微添些人气”。

## “降”字当头

从市场采集的信息来看,自主、合资和进口品牌都加入了降价潮。

经济型轿车方面,指导价7万元左右的两厢系列,让利1.1万元;北京现代悦动车型优惠2万元,最低配跌入8万元以下;而之前价格一直坚挺的东风日产轩逸也开始让利,部分车型最高优惠1.3万元。

而随着全新蒙迪欧、新马6、新

款CC等重磅B级车的亮相登场,中高级轿车市场价格战愈演愈烈,德系的帕萨特、迈腾的优惠继续扩大,牢牢把握这一细分市场的主导位置,而日系的凯美瑞、雅阁也以优惠让利作为抢夺市场的必要武器。其中,帕萨特V6优惠3.6万元,迈腾让利8000元到1.2万元不等,凯美瑞2.0则优惠2.5万元,即将换代的雅阁全系优惠近4万元。美系的君越2012款最高优惠也达4万元,君威则有2.2万元左右的让利。

而在豪华品牌市场,宝马3系9折优惠,处于新老款交替时期的X5则有86折优惠,奔驰E级、C级多款车都有85折优惠。奥迪A6L降中有升,最高配车型仍有10万元左右的优惠。至于指导价200万元左右的车型,例如捷豹XJ,则有40-60万元

左右的让利,保时捷卡宴让利也达40万元。

## 打价格战可能性小

浦西某家新4S店的老总抱怨,“一味的让利,卖车完全没有利润可言,售后还没跟上,难以赚到钱”。据了解,如今的4S店利润来源主要靠售后,而新店由于开店时间短,客户群较窄,再加上新车出问题的情况很少,售后利润不足以维持整个店的运营。而有坊间传言,由于资金短缺,5月份,宝马某家新开的4S店员工没能按时领到工资。

但也有4S店负责人表示,幸好今年销售压力不大,库存比只有1.7,属于正常水平,品牌之间要打价格战也不是那么容易。一位从业近10年的销售人员表示,现在卖车不再

是看谁让利多,而是看消费者的购车意愿,假使消费者中意某款车型,差个5000块他无所谓,最终肯定会买单买车。促销不再是“门铃一响,客户即来”,尤其是在上海市区,很多消费者是第二次甚至第三次买车,他们更认准自己喜欢的品牌,而非像以前那样,谁便宜就买谁的。

这一说法也得到了浦东一家日系4S店负责人的认同,该汽车品牌曾以“官方大幅让利”闻名,一款车型独撑了近10年。该负责人表示,如今让利已经完全吸引不了消费者,6月份的到店量比5月份还少,虽然主力车型换代产品即将上市的消息已经公布了,厂家产品不对市场胃口,等同于自我市场边缘化。他还表示,长安福特日渐红火,就在于生产的翼虎、翼博等车型满足了市场的需

求。与此同时,消费者还有从众的心理,例如,上海大众、一汽大众的车子卖得好,身边的朋友都买了,于是还是会追着大众品牌买。

## 七月八月淡季难熬

每年的7、8两月都是传统的汽车销售淡季。怎么熬过这两个月,经销商们也一筹莫展,更多的4S店只能照惯例,多做售后活动、提高客户满意度,维系客户感情,不流失客户。

但也有例外。即将上市的凌渡,给沉寂已久的广本4S店带来了亮点,上海地区的经销商们早已摩拳擦掌,希望借此打个翻身仗,拾回些原有的辉煌。而单店月销稳居300台的长安福特4S店,则还在琢磨怎么尽快消化订单。  
姚琼

## 欧版MG3发布 上汽海外战略加速



6月12日,在位于英国伯明翰的上汽欧洲设计中心,全新欧洲版MG3正式发布。据悉,欧版MG3将在MG伯明翰工厂投入生产,并于9月份正式进入经销商展厅进行销售,成为继MG6之后MG重返欧洲市场的又一款主力车型。

此次首度亮相的欧版MG3继承了来自MG ZERO概念车的个性化时尚设计,以及来自上汽欧洲设计中心团队的灵感与创意,以纯正现代的英伦气质同样赢得了欧洲市场的关注。除了运动化的外观设计之外,欧版MG3还将提供个性化定制服务,车身有10种颜色和至少10种车漆彩绘图案可选。

全新的欧版MG3将搭载由上汽自主研发的四缸VTi-TECH汽油发动机,动力输出为77kW,配备5速手动变速箱。



6月21日,宝马集团大中华区总裁兼首席执行官安格先生将一辆BMW ActiveE纯电动汽车交付给德国驻华大使施明贤博士。继MINI E项目后,宝马集团继续实施BMW ActiveE电动汽车项目,在全球范围内进一步积累用户的反馈及使用经验,为即将量产的BMW i品牌电动汽车上市做好全面的准备。在中国,BMW ActiveE项目继续得到了国家电网、南方电网以及中国汽车技术研究中心等合作伙伴的支持。  
江美

IVECO | 欧洲商用+美国

### 超值豪礼 缤纷组合

购依维柯A32/V36最高获6000元组合礼包(保险+油卡)

即日起,至6月30日,购Power Daily A32/V36获保险+油卡共6000元组合礼包,购Turbo Daily A35/V35获保险+油卡共4000元组合礼包。缤纷组合等你来!

详情请咨询南京依维柯当地经销商

Turbo Daily A35/V35	9.99 万元
Power Daily A32/V36	12.29 万元

南京依维柯汽车有限公司  
WWW.IVECO.COM.CN  
客服热线:4008281890

上海华星4S店(贵州路): 4006990330/021-32050602  
上海华星4S店(长江南路): 4001103390/021-36381678  
福建华星4S店: 021-68180066  
上海云梯4S店(七莘路): 4000586658/021-34101385  
上海鑫桥4S店(川沙路): 021-58991018  
北京依维柯商用车店: 021-54361150

## 长安福特前5月销量同比增七成

日前,长安福特销售公司公布了5月销售业绩,销量高达51099台,同比增长48%。今年1-5月,长安福特累计销量高达231818台,与去年同期相比增长71%,凭借着其强大的产品力与品牌号召力在市场上展现出了强劲的增长势头。

福克斯品牌的表现依旧抢眼,实现5月单月27345台的销量。今年1-5月份,福克斯累计同比增长87%,成为中级车市场当之无愧的“销量王”。凭借其时尚运动的外观、澎湃的动力、畅快的操控体验、同级领先的燃油经济性和智能科技配置,福克斯稳稳坐落中级车市场王者地位。

此外,蒙迪欧-致胜5月的销量也可圈可点,实现了环比劲增169%,充分彰显了其集“畅快驾驭”、“全面安全”、“动感设计”、“顶尖工

艺”和“尊崇空间”为一体的优势。采用了福特最前沿的“动感设计”理念的全新福特嘉年华也一路热销,持续领跑小型车市场。

长安福特旗下的两款SUV自上市以来,销量节节攀升。拥有智能SUV之称的全新福特翼虎销售持续火爆,而新生代都会SUV全新福特翼搏也获得斐然的销售成绩。  
宝龙

## 2014款Jeep自由客全国强势登陆

2013年6月20日,源自全球SUV销量冠军Jeep麾下的硬派之作——2014款Jeep自由客正式登陆全国,售价22.19万-27.69万元,提供新增的2.0升和2.4升两款排量。

再次完成产品升级的自由客,配备更高效全新6速自动变速箱、同级翘楚的Freedom Drive主动式四驱性能,拥有低至8.4升/百公里油耗,更精湛外观内饰设计以及越级安全科技配置,给都市年轻消费者带来了全能化城市驾乘乐趣与纯粹自由的生活方式体验。首次引进2.0升直列四缸式发动机,可产生115千瓦的功率和190牛米扭矩;2.4升发动机则产生高达125千瓦的功率和220牛米扭矩。

## 东南V系大促销4.98万元起

伴随着炎炎夏日的悄然而至,近日东南汽车V系全系车在全国范围内展开了有史以来最大规模的一次火热促销活动,参与车型包括口碑车型东南V3菱悦、中级车V5菱致、两厢新秀V6菱仕全员。

东南V3菱悦作为东南的首款紧凑型轿车,在这次的促销中亮出4.98万元的超低价,加上购车即享5万公里机油滤保养(4.98万元车型除外),在购车和后期保养方面也表现出了足够的诚意。

另外,在去年十月份全

国上市的中高级车新贵东南V5菱致和今年四月上市的首款两厢轿车V6菱仕,购车即享千元“油”礼、送保险(交强险)、送5万公里机油滤保养。除此之外,购V系全车均可享受3年或10万公里保修。这无疑是有购车准备的消费者增添了多种选择的机会。