

汽车周刊

奔驰新一代 E 级车展上市大放异彩 B10
整装前行 英菲尼迪新形象撼动格局 B11
北京现代名图量产车成都首发 B12

本报活动专版部主编 | 总第 506 期 | 2013 年 9 月 4 日 星期三 责任编辑:张 云 视觉设计:竹建英

成都车展火爆进行时 各车商博弈金九银十

眼下,2013 成都国际车展正在火爆进行。作为当今中国第四大、西部地区第一大车展,成都车展选在 8 月底 9 月初的这个时间段举行,毫无疑问是为车市传统销售旺季“金九银十”奏响了序曲。从众多主流汽车商的参展情况来看,对于成都车展的热情是有增无减,不仅投入巨量资金,还从车型、优惠、服务、营销等方面大举发力。这不仅仅是对充满潜力的西部市场的重视,更是意图在“金九银十”到来之际,抢得市场先机。

新车发力投放起高潮

在本届成都车展上,无论是高档豪华车,还是普通合资品牌,均掀起一股新车投放高潮。这其中包括奔驰全新 E 级车、宝马新 3 系入门级轿车 316i,福特全新蒙迪欧、一汽丰田全新 RAV4,以及上海大众的朗境等等。而自主品牌也不示弱,东风风行的景逸 X5、长安致尚、哈弗 H2、东南三菱风迪思、江淮和悦 A30 等新车也有很高的关注度。据不完全统计,今年成都车展首发车型和上市新车均创下历届之最,仅媒体日首日即有近约 40 款新车上市并公布指导价。

尽管今年上半年国内车市仍处于低潮,不少车企还是交出了较为满意的年中成绩单,于是纷纷把握成都车展所带来的契机,

以寻找四季度新的增长发力点。由于 6-8 月气候炎热,不少客户的购车需求被压抑。而天气转凉以后,随着“金九银十”旺季到来,这部分刚性需求将会被快速释放出来。众多重磅新车选择这个时间节点上市,无疑是看好“金九银十”的消费市场。

国内的车市消费仍不算成熟,一款新车的到来,尤其是全新或者换代车型的上市,对市场的影响举足轻重,部分车型对车市产生的作用甚至是颠覆的。从市场格局而言,这些新车的上市预计会对今年“金九银十”的汽车消费产生重大影响,并吸引更多热衷追逐新车的消费群体购买。

市场营销战高调打响

近几年来,成都汽车消费一直保持 25% 左右的增速,机动车保有量目前已经突破了 200 万辆,其中私家车保有量已突破 50 万辆。另外北上广限牌给了西部机会,尚未限购的成都颇有一枝独秀的意味,早已成为各大车企的必争之地,成为拉动国内汽车消费的新引擎。有别于北京、上海等国际车展,成都国际车展的一个很大的特色就是现场展销的气氛极其浓厚,而从往届成都车展的情况来看,车展期间各品牌销售商的现场成交量也确实很可观。某法系进口车的厂家人员

透露,他们这次车展的销售目标是 200 辆。

降价一直是汽车行业常见的形式,在今年“金九银十”到来之际自然不会例外,一场瞄准了“准车主”们的价格大战已高调打响。在成都车展现场,经销商的促销横幅、降价海报、让利优惠等随处可见,降价、打折、送大礼包、零利息、送保险……经销商们各出奇招,而消费者积攒了大半年的购车欲望也在这种促销面前显得愈发强烈。

“降价的唯一目的就是冲量,金九银十,一定要抓住这个机会冲一把,否则不甘心。”某日系合资品牌经销商如是说。眼下各品牌经销商已进入实战阶段,是“保量”还是“保利”?这已成为一个命题,考验着汽车经营者的智慧。

车企在大打价格战的同时,各种形式的售前营销大战也是此起彼伏,其中,公益活动、挑战赛、文化体验式活动等新鲜看点频现,让车市营销逐步摆脱同质化的宣传困局。在成都车展展馆前的广场,奔驰就搭建了一个室外展台,现场表演奔驰越野车出色的爬坡能力。因地制宜、通过和消费者互动来深耕市场的各类售前营销活动,对于一些产品和品牌处于上升期和转型期的企业来说,其作用显然要比单向的传统广告传播要有效得多。

李永钧 刘朝晖

提前实行『三包』成热点

离国家规定 10 月 1 日开始执行《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》(汽车“三包”)还有一个月,在 8 月 30 日开幕的 2013 成都国际车展上,就有不少厂家宣布提前实施汽车“三包”。

借车展奔驰新 E 级上市之机,北京奔驰销售公司宣布,奔驰旗下所有进口及国产车型都将从 8 月 30 日起提前执行高于国家标准的“三包”政策,成为国内率先“三包”的豪华品牌。国内汽车“三包”保障仅针对家用汽车,时限为 3 年或 6 万公里。而奔驰的“三包”政策,不仅覆盖家用汽车,还覆盖单位购车及运营车辆,而且保障期限是 3 年不限里程,今年 3 月 1 日起购车的消费者都能从即时开始享受“三包”。

此外,广汽三菱和一汽马自达也分别宣布从 8 月 30 日和 9 月 1 日起提前实施“汽车三包”政策。此前,国内第一家实施汽车“三包”的合资车企长安马自达,已宣布从 7 月 1 日起实行汽车“新三包”服务政策,包修期也高于国家规定。

在自主品牌方面,成立五周年的广汽乘用车首先动作,也在本次车展上宣布从 8 月 30 日起提供汽车三包服务。

乘联会秘书长饶达曾表示,按法律原则,只有在 10 月 1 日“十一”之后买的车,用户才能享受三包规定的权利,因此市场出现部分消费者持币待购的现象,除非汽车厂家提前实施三包,才能避免销量损失,市场也不会产生较大的波动。动作快的厂家,甚至可获得部分额外的销量。

显然,各厂家都已经看到汽车“三包”规定将给整个行业和消费市场带来的巨大变化,而积极主动地应对,表现出对消费者的足够诚意,才有望在市场赢得主动。

刘朝晖



买车? 看过 Mazda6 前, 不要轻易做决定

2013 款 Mazda6 12.98 万起



买车不是小事, 关心动力和操控的您, 更为家人考虑更多。
比如这辆车品质是完美的, 坐在后排的家人是舒服的, 安全性是充足的, 燃油是省钱的, 和您一样, Mazda6 同样也在考虑这些问题, 并以植根中国超过 10 年的市场经验, 为您提供成熟的解决方案, 这就是我们向您推荐 Mazda6 的原因。

Mazda6, 让您用 A 级车的价格拥有 B 级车价值!



完善品质与引擎前置



独立优化的悬架系统带来舒适天性



宽敞的大空间带来驾乘乐趣



全系标配 6 安全气囊 第一排双气囊



更多惊喜详情请扫描二维码

2.8

优惠政策从 9 月 1 日起至 10 月 31 日止

万开回家

首付 2.8 万起, 18-24 期 0 利息 0 手续费

Mazda6 / 零翼 详情请咨询当地经销商

●【B 级车平台】●【轴距 2675mm】●【车长 4670mm×宽 1780mm×高 1435mm】●【性能优越的悬架系统】●【全系 6 安全气囊】●【100 公里时速制动距离 37.1 米】

上海量和金沙汽车销售有限公司	上海市普陀区祁连山南路 588 弄 1 号	021-52693666	上海通远汽车销售服务有限公司	上海市徐汇区龙吴路 420 号	021-54360666
上海通锐汽车销售服务有限公司	上海市闵行区中春路 6800 号	021-54880333	上海泰士杰汽车销售有限公司	上海市嘉定区安亭镇安驰路 666 号	021-69502600
上海锦江亿马汽车销售服务有限公司	上海市徐汇区宋园路 168 号	021-64695678	上海绿地东汽车销售服务有限公司	上海市浦东新区上南路 3300 号	021-50868666
上海交运隆鑫汽车销售服务有限公司	上海中山北路 558 号	021-66285888	上海景和汽车销售有限公司	上海市闸北区场中路 2020 号	021-56911666
上海绿地杨浦汽车销售服务有限公司	上海市杨浦区周家嘴路 3388 号	021-51807898			

一汽马自达汽车销售有限公司



用心让您更安心

客户服务热线: 400-666-8080 www.faw-mazda.com