

年末应战铂金双月 盲目让利渐遭摒弃

2013年的“金九银十”，给沪上各大经销商带来了销量上的喜悦，随后的11、12两个月，车市又将全面进入另一个销售高峰期，也就是所谓的“铂金双月”。往年的这两个月，为了完成全年销售任务，所有的经销商在主机厂的统一部署下，时刻准备背水一战，将赤裸裸的价格战死拼到底。

但在近期对沪上经销商的走访中，不难发现，形势在悄悄地变化，即使是在要拿出年终成绩单的“铂金双月”，不少经销商已经摒弃了对销量的盲目追求，不再一味地无底线让利，而是跳出价格战泥潭，追求自家店的最高利润，其中也有主机厂主动调整销售任务，维系终端售价的平稳性。

错位竞争

新近上市的奔驰S级车受到市场热捧，“很多人就是想尝鲜”，

在加价10万-30万元不等的情况下，依然人气不减，这终于让奔驰的经销商们扬眉吐气了一番。但与之鲜明对比的，是E级和C级车坚持不懈的让利，目前，沪上C级车的最高优惠达到10万元，E级最高优惠则有14万，经销商坦言，“在驾驶体验上，奔驰C级、E级的确没有竞争优势。”

宝马经销商清楚地认识到这一点，没像去年那样仓促应战。宝马3系、宝马5系的优惠幅度，已经从9、10月份最高的15%，降到了目前的7%，4S店销售人员表示，“宝马厂方没有给我们任何销售压力”。奥迪A6让利也不小，售价为40.98万的2.0T标准车型，终端售价降到34.7万，但在上海市场，属于有价无车。

稳拿利润

消费者买车时，往往还会同

时购买保险、车内装潢等等，有些经销商销售新车时，会主动再优惠2000元，然后在保险、装潢之类上悄悄赚回来。

但随着近两年“关门潮”的出现，不少4S店逐渐要求财务账本分清车款利润和边际利润，不允许两块利润相互拆借，而是要两块利润同时最大化，换言之，卖车要赚钱，卖保险卖装潢也要赚钱。这一做法在开店时间只有两年的4S店内尤为盛行，“开店时间短，售后维修规模小，只能多赚一点，尽量少亏。”有经销商透露，沪上新开4S店亏本的很多，亏1000万算正常。老板们都在想怎么开源节流，即使年底，也不愿亏本走量，以免利润全面亏损，沦落到抵押店面的境地。这也就使得经销商们不愿意打价格战，甚至有些品牌的4S店在主机厂的理解和配合下，组成了无形的价格联盟。

维系价格

节能补贴的取消，有主机厂预估到了对销量的负面影响，因而减少了生产，供求平衡下，4S店的优惠幅度随之减少，例如上海大众途安，1.4T车型已由最高的2.5万让利，降至目前的1.6万，“途安敢这么做，是年初任务定得合理，10月份全年任务就完成了。目前主机厂在不停打探市场，如果需求增加，生产也会相应的增加，接下来到年底，途安让利可能会加大，也有可能缩水，具体看市场变动。但作为经销商，我们的压力小多了。”

降价求成

当然，也有经销商最终顶不住太大的销售压力而不得不以降价来缓压。10月初，某日系品牌主力车型换代上市，以及对现有产品的产品力自信满满，旗下各家4S店纷纷收回9月份以来终端优惠幅度，孰料消费者不买账，销量锐减，不得已，新政维持了不到10天又再次举起降价大旗，力挽颓势。事后盘点，有经销商说，“比目标销量至少少了三成”，再加上新车型销量不如预期，“接下来只能降价拼销量”。

姚琼



11月6日，一汽丰田在京推出全新VIOS威驰。定位于“都市新锐 时尚座驾”的全新威驰此次推出了1.3L和1.5L两种排量6个级别车型，以6.98万-11.28万元的价格区间，欲带来“超越期待”的价值惊喜。

面向年轻消费者设计的全新VIOS威驰动感十足，采用丰田家族设计主题的锋锐前脸与梯形下格栅，营造出一股凌厉威风。其超越同级的车身尺寸，带来了宽适精致的“空间”，宽达663mm的顶级后排膝部空间配合后排平整化地板，即使5人乘坐也无局促之扰。

全新VIOS威驰全面升级了动力系统，采用最新研发的双VVT-i NR发动机，既延续丰田低转速、高扭矩等动力优势，且通过大量新技术的应用，令燃油能量最大化发挥。而全新研发的i-Super AT变速箱，是丰田与爱信AW共同研发的，大量采用了应用于6AT及雷克萨斯变速箱上的先进技术，使其进一步实现了低油耗、低噪音、轻量化及高耐久性。高效的动力系统带来非凡的燃油性能，使全新VIOS实现了5.7L/百公里(1.5L AT)、5.6L/百公里(1.5L MT 1.3L AT)、5.4L/百公里(1.3L MT)的同级别最低油耗。

为确保丰田优质品质，全新威驰研发时在中国进行长距离的恶劣路况测试；车身大面积采用高强度钢板，提升车身整体的高刚性，进而提升稳定的操控及静谧性。

丰田全新威驰重磅来袭

余音

Honda节能竞技赛鸣锣

第七届Honda中国节能竞技大赛近日在广东国际赛车场举行，近150支车队分别参加了节能车燃油组、电动车组二个组别的角逐，上演了一场集体验乐趣、挑战极限、突破节能极限、传播节能环保理念于一身的“绿色竞赛”。

最终，来自同济大学的志远3队以2689.621km/l成绩摘得节能车燃油级别的综合优胜冠军，并创造了大赛的历史最好纪录；电动车组别的桂冠则被来自五羊-本田摩托(广州)的风朗车队以415.708km/l的成绩斩获。此外，主办方今年还特意增设了FUNTEC奖，旨在鼓励在环境、安全、舒适等领域涌现出的具有挑战性和现实性、给驾驶带来乐趣的新技术。最终，来自太原理工大学的大运晋翔车队凭借出众的燃油经济性、精巧的车身安全保障设计以及充满乐趣的驾驶体验摘得首届FUNTEC奖项。

姚琼

上海大众策动Lavida品牌家族攻势

在A级车市靠一款单一热销车型包打天下的历史也许就此被改写。11月5日，上海大众一口气推出了朗境、新朗逸运动版、朗行运动版与朗逸蓝驱技术版四款全新车型，售价14.89万-16.89万元，加上已有车型新朗逸、朗行，至此Lavida品牌已经形成了拥有6款车型的强大家族阵容。

Lavida品牌自上海大众于2008年推出以来，成为了迄今为止国内唯一上市三年突破五十万辆，五年实现百万辆销量的汽车品牌。截至今年10月底，其累计销量已突破130万辆。

此次推出的朗境，前脸采用了更为运动化蜂窝网状凌厉进气格栅设计，前后跨界风格保险杠与侧围组成了Cross自由之境大包围，带来极强的层次感。另外，炫银野趣车顶行李架、16英寸锋锐铝合金轮毂、带套筒排气管，彰显动感不羁的跨界身份。

而新朗逸运动版与朗行运动版，在外观上融入了更多动感的运动元素，重新设计的椭圆形雾



灯配以黑色装饰更显年轻，双色保险杠配合酷黑下扰流板，加之周身采用运动造型车身侧裙边设计，轮毂采用双色精工工艺，充分彰显了年轻的运动气息。

此外，朗逸蓝驱技术版则增加了更直观的蓝驱产品特有标注，凸显环保气质，并加入了BlueMotion车型特有的驻车启停

及制动能量回收系统，同时配备低滚阻节能轮胎，更好地达到低排、经济的环保效果。

上海大众方面表示，此次Lavida品牌以家族形式整体上市，与以往朗逸车型面对单一消费市场不同的是，意在为其打造适合多种人群的Lavida系列。这不仅展现了上海大众的研发实

力，也体现出对于国内汽车市场的精准把握以及对消费需求的准确洞悉。

据透露，随着Lavida家族的全部亮相，目前上海大众的产品布局正日趋完善，根据其全面的中长期产品规划，未来将全面覆盖A0、A、A+、B、C、A-SUV、B-SUV以及MPV等市场。

罗裕

2014款宝马3系再添创新配置



全新BMW 3系自2012年夏季上市，一年多来销量稳步攀升。近日，全新3系的第一次年度改款——2014款BMW 3系车型已在全国开始正式销售，提供两种轴距共14款车型，价格区间为28.3万-66.6万元。2014款车型在原有的明星动力阵容与丰富配置基础上，更

增添了诸多创新配置，安全、便捷与个性方面优势更加突出。

2014款BMW 3系配置了带手写输入功能的全新一代iDrive系统，驾驶者和副驾乘员的手不用离开旋钮就可以进行手写输入，使用者还可以通过两根手指的夹放动作来改变显示比例。再度进化的

iDrive系统触摸感应板对中文的识别能力更强，并且从任意角度书写系统都可以识别。此外，2014款BMW 3系将主动保护系统标配于全系车型。

为了让3系爱好者能更好地武装个性爱车，BMW专属定制服务现已向2014款BMW 3系开放，将全彩平视显示系统、主动巡航控制系统、驾驶员辅助系统、互联驾驶技术套装、前排座椅加热，以及Harman Kardon环绕音响系统等尖端技术配置和多项豪华舒适配置纳入可选之列。通过BMW专属定制，320i和320Li也可以享有BMW互联驾驶特有的技术与服务。同时，3系长轴距的豪华设计套装与风尚设计套装实现了配置和价格的统一，让客户能在同质同价的基础上任意选择不同的风格。

朝晖



日前，第二届上汽大通售后服务技能大赛暨首届上汽大通全球售后服务技能大赛在上海打响决战。在短短两年时间内，上汽大通在国内市场赢得了8%的占有率，成功进入国内轻客第一阵营，打开了国内轻客行业“三国演义”的发展格局。同时，上汽大通的海外市场也已延伸到17个国家和地区。

本次上汽大通全球售后服务技能大赛在去年的基础上进行了大力传承和大胆创新，汇聚了上汽大通全球市场的优秀服务精英，赛事紧紧围绕“体验式精益服务流程”这一核心理念展开。完全模拟真实服务场景，将日常服务搬到比赛现场，比赛内容涵盖了整个精益的服务流程，并细化到包括接车预检、维修质检、交车结算和回访关怀在内的每一个重要的服务环节。

余音