

车厂商家协力冲刺四季度

转眼已进入2012年的第四季度,又到了各厂商冲刺年终目标,争夺“江湖”地位的关键时段。由于“金九银十”与年底消费热潮都分布在最后一个季度,这一季度是中国消费市场上传统的旺季。汽车消费作为国内除房产消费外最大宗的消费行为,在这一时期也将迎来传统的销售高峰。因此,今年四季度车市竞争必将更趋白热化,车市促销力度预计也将更甚于往年。

在厂家的大力支持下,第四季度车市促销战已经打响。不少市场人士预测,虽然缺少国家政策支持,但在四季度这个完成全年销量的关键时期,任何厂家和经销商都不会轻易放过。无论车市形势如何,四季度都会尽力多推活动,刺激销量提升。

今年“十一黄金周”,笔者走访车市看到,经销商促销力度之大,已经达到了空前的标准,不少售价10万元左右的车型,综合优惠幅度已突破2万元,几乎是8折左右销售。“以我们经销商自身的力量,根本不可能降到这个程度,赔也赔死了。”一位品牌汽车4S店的负责人告诉笔者,其实早在进入三季度后,厂家的支持力度就开始逐渐增大。

厂家对经销商促销的支持最明显的表现是在置换补贴上,

为了完成2012年的销售目标,进入今年最后一个季度的中国车市,竞争必将更趋白热化。在传统的消费旺季到来前,各大汽车厂商已经摩拳擦掌,力图“最后一搏”,车市促销力度也将更甚于往年。

汽车厂家给予各经销商在促销政策以及资金上的支持,让商家的促销吆喝更有底气,但如何缓解库存带来的巨大压力,仍是双方不得不颇费思量的问题。



为了吸引更多以旧换新的客户,不少厂家陆续提高了对置换客户的补贴额度,以推动消费者加快淘汰手中的老旧机动车。据一家汽车经销商介绍,为了吸引置换客户购车,沃尔沃推出了高额的置换补贴,金额达到了国家允许的最大幅度,不但赠送10000元上牌费,置换补贴也达到2万

元。广汽丰田2012款汉兰达也推出了置换购车可享“企业+政府+店内”三重补贴,现金补贴最高可超万元。东风雪铁龙针对C5推出了旧车评估增值万元补贴,同时本月购车客户还可免费获得一年全车保险。奇瑞针对瑞麒G5的置换用户,更是提供了3年以内旧机动车原价保值的

政策。这与过去最高1万元的补贴相比,幅度提升不小。

此外,推出购车赠油卡的品牌也越来越多。据经销商称,但凡见到购车赠油卡的活动,均是有厂家在背后支持。“对于我们经销商来说,送油卡还是送钱都是一样的,与其拿钱买了油卡送客户,不如直接降价看着更实惠。”一位经销商告诉笔者,经销商赠送和厂家补贴其实很好分别,经销商送的多是自身的附加服务,厂家支持的则是实实在在的东西。

与此同时,汽车厂家为了完成年终销售目标,在第四季度必将加大冲刺力度。这意味着生产厂家将向经销商大批压库,一旦经销商成交量跟不上,库存压力或将明显上升。尽管厂家压库问题常遭口诛笔伐,但分析人士认为乘用车企业是地方GDP稳增长的核心支柱,厂家减产难以自己做主,绝大部分厂家不可能由于经销商的抱怨改变产销节奏。不过,在实际操作中,厂商可以通过加大向经销商拨发促销补贴的力度,以帮助经销商应对库存带来的资金不足困境。业内人士告诫:“当前厂家不能只知道压库,需要制定合理的库存机制,只有与经销商同舟共济、相互支持,才能打好四季度攻坚战。” 李永钧

市场冷热不均 难成金九银十

“金九银十”,曾被喻为汽车销售的旺季。从8月底至9月份,各地车商做足文章,车展大热,此起彼伏,除北京外,武汉、深圳、南京、成都、海南、大连和南昌等城市先后举办区域车展。有的品牌车型,如奥迪等收获的订单颇丰;但较多品牌车型,迎来的是瑟瑟秋凉,即便大打优惠促销战术,4S店依然门庭冷落车马稀。市场冷热不均,且冷的氛围远高于热的态势。

一家国际知名咨询公司日前对全国370多家汽车经销商的最新调查表明,目前中国汽车市场“分销网络处于很不健康的状态”,整个行业平均有49%出现亏钱。情况最糟糕的还是自主品牌,有58%的经销商经营亏损,10个经销店中只有1.5个经销店是赚钱的;目前面临挑战的不仅仅是销量下降,更严重的问题是如何留住第二次购车的买主,因为越是买过自主品牌车的人,下次再买自主品牌车的可能性越是低。

调查还显示,美系品牌汽车方面,完成销售任务还可以,但盈利远不如以前,情况也不尽人意,基本上跟自主品牌差不多。日系品牌汽车盈利状况,与美系差不了多少。市场销售和盈利表现最好的,是欧系品牌汽车,赚钱的比韩系品牌高出一倍。处于中间状态的是韩系品牌汽车。

日系品牌汽车曾占据外资品牌市场份额的第一把交椅,如今它们销量下滑,同一系列天灾人祸有关,丰田汽车公司副社长新美笃志在9月初的“全球汽车论坛”上坦言,他们所处的环境非常严峻。

“金九银十”对自主品牌未必有所帮助”,中汽协会秘书长董扬在“金九”到来之初就这样担心,这位秘书长还说:今年前8个月,自主品牌状况不好,9、10月份,我看不出有什么因素,能让自主品牌扭转这种状况。 川页



SHIFT_

NISSAN SYLPHY 轩逸

超越期待 旗舰家轿

技术日产 人·车·生活

相拥“轩”然“逸”刻

新一代轩逸 耀世登场

成功,是追逐梦想,也是享受幸福时光!幸福,是彼此牵挂,也是一种超越期待!期待,是超越期待的礼物,也是更好的相伴!新一代轩逸,汇时代光华,聚万众期待,耀世新生。轩逸·经典同期上市



旗舰家轿 四大超级期待

- 6.2L/百公里低油耗
- 680mm行政级后排空间
- 980Mpa超强钢车身
- 前后豪华晶钻LED灯

指导价: 新一代轩逸 11.9-16.9万元

轩逸·经典 9.98-12.08万元

上海松江 021-67743375	上海裕兴 021-58175333	上海宝钢 021-56127227	上海绅协绅通 021-34622678	上海永达 021-50336789	上海金丰 021-37572188
上海锦江城市 021-62757777	上海东昌 021-66201100	上海隆佳 021-68938989	上海众泰 021-65290088	上海绅协 021-64796928	上海锦江 021-62613030
上海宝钢普陀 021-66583999	上海开隆 021-52788888	上海冠松 021-58558880	上海隆利 021-69502788	上海青浦永达 021-59786789	



服务热线
400 830 8899, 800 830 8899
www.dongfeng-nissan.com

TEANA 天籁 SYLPHY 轩逸 SUNNY 阳光 LIVINA 骐达 X-TRAIL 奇骏 QASHQAI 逍客
MURANO 楼兰 TIIDA 骐达 MARCH 玛驰 QUEST 贵士 NISSAN GT-R

东风日产