

近九成消费者二次购车换品牌

新车频出选择多,如何提升品牌忠诚度成新课题



□晚报记者 陈娟

二次购车已经成为今年汽车销售数字中最为显著的特点,特别是今年上半年车市的平稳增长,很大程度上得益于消费者的二次购车行为。对于整个汽车行业来说,换车高峰的到来是件好事,但不少经销商也表示,在二次购车时,大部分消费者不再选择初次购车所买的品牌。不难看出,在二次购车高峰到来的同时也凸显出消费者普遍欠缺品牌忠诚度的车市顽疾。

九成消费者二次购车换品牌

“根据平时销售资料显示,90%二次购车的消费者都不再选择首次购车时所选择的品牌,消费者品牌忠诚度遭遇严重危机。”郑州海马汽车销售服务有限公司副总经理彭勇的一席话让人备感惊讶。据有关机构调查显示,对于已完成二次购车行为消费者的调查则显示,绝大多数二次购车的消费者更换了品牌。

新车频出成主要诱因

究竟是什么因素导致消费者对汽车品牌忠诚度如此之低呢?业内人士分析认为,近年来车市频繁降价、售后服务不完善、产品结构单一等原因影响消费者品牌忠诚度的建立,其中,新车品种增长过快成为主要诱因。

郑州裕华丰田汽车销售

服务有限公司市场部经理宋阳说,在如此庞大的中国市场,汽车品牌众多,汽车制造商和经销商时刻都在换着花样吸引消费者。“短短几年间,消费者选择空间扩大了数倍,消费者根本没有理由在一棵树上吊死。”

对此河南天道汽车公司总经理郎敏也表示认同。此外郎敏还认为,二次购车的人大多数情况下对车的价格和性能都有更高要求,而中级车对于普通家庭二次购车的车主来说相当重要。

新竞争从培养品牌文化开始

据了解,目前国内汽车厂商已经意识到品牌文化带给消费者潜移默化的作用,而且开始着手培育品牌文化。但庞大的竞争压力让厂商将重点放在了推新品和降价促销上,培育品牌文化的力度还不够。



靓车猜猜猜 奖品等您拿

当今汽车市场可谓“乱花渐欲迷人眼”,每一款车都有自己鲜明的性格和特色,您能从上百款车型中准确地辨认它们吗?从本周起,本报汽车版每期将选择一款市场畅销的车型,将最能代表其风格的局部呈现出来,请大家猜猜是什么车?答案及车型介绍将在第二周公布,猜对的读者将获得特约汽车经销商提供的精美礼品。

竞猜短信平台:移动用户编辑“CC+姓名+车型”发送到 083568

联通用户编辑“CC+姓名+车型”发送到 83568

注:0.3元/条(不含通讯费)

[新车上市]

1.6L Mazda3上市售 12.68万~14.68万

7月28日,1.6L马自达3在河南裕华紫光汽车销售有限公司上市。手动标准、自动标准和自动豪华三款车型,售价分别为12.68万元、13.68万元和14.68万元。目标车型为卡罗拉、速腾和思域。

Mazda3是马自达历史

上销量破百万最快的车型,自2003年投放市场以来,备受消费者喜爱,在全球获得近百项重要奖项。1.6L作为最能展现马自达品牌精髓的产品之一,全面体现了马自达时尚、创意、活力的品牌内涵,具有鲜明而自信的产品风格。

陈浩

[车商活动]

BMW3系主题试驾活动来郑

7月28日、29日,BMW3系主题试驾活动来到郑州,此次BMW在全国开展了以“心飞扬 驭无疆”为主题的试乘试驾活动,不仅让更多喜爱BMW3系的消费者有机会全方位地试乘试驾这款在

全世界都取得成功的高档运动轿车,并且通过互动活动让参与试驾的消费者感受BMW的品牌文化和健康向上的生活方式。

此活动由宝马河南经销商河南中德宝汽车销售服务有限公司组织。小王

长安福特马自达展开服务技能竞赛

2007年8月1日,长安福特马自达汽车有限公司第三届全国经销商服务技能竞赛初赛(北区)的术科测试部分在北京和济南拉开帷幕。自8月1日到9日,全国东南西北四个区的术科测试将分别在东莞、北京、济南、西安、南京和杭州6个考点相继举行。重点考核维修诊断、前台接待、客户投诉处理等技

术能力,术科测试的开始标志着此次全国性的服务技能竞赛进入了关键阶段。

2007年,长安福特马自达全国经销商服务技能竞赛较之以前最大的亮点在于,从各地术科测试开始,每一个赛场上都有当地的客户到场观战。全国6个考点一共将有至少180名客户到现场观摩比赛。

尹歌

丰田e-CRB体验中心落成

近日,广州丰田为客户提供售前、售中、售后全程贴心服务的e-CRB(智能化渐进改善的顾客关系构筑系统)体验中心在广州正式落成并投入使用。

据介绍,e-CRB系统是丰田全球领先的销售和服务系统,也是广州丰田e-

店的具体支撑。这个系统囊括了3D商谈系统TCV、智能化顾客关系管理系统i-CROP、凯美瑞车主俱乐部、服务预约进度管理系统、CS客户服务看板以及系统化台车六大部分,可为客户提供涵盖售前、售中、售后全程的服务。陈仪

重组如火如荼 自主再上台阶

一周车市新闻排行榜

□晚报记者 陈娟

车市风云变化莫测,旧的格局正在被打破,新的势力不断崛起。这一切都体现在每周车市上点点滴滴的信息里。

关键词:牵手

事件:7月27日,上汽股份所属的上汽集团、南汽集团所属的跃进集团共同签署了合作意向书,双方宣布有意进行资产重组,在整车和零部件等业务上进行全面合作。

点评:南汽有望在上汽的人才、资金支持下,重返中国主流车厂地位;而上汽则能从商用车这个南汽的强项上获益,填补原本商用车产品的不足。

关键词:宾悦

事件:近日,由普通大众海选产生的江淮轿车名字正式揭晓,“宾悦”最终成其名字。江淮集团首款轿车将在8月底9月初正式上市。

点评:作为江淮汽车的第一款轿车,上市的成败直

接影响着江淮汽车整个轿车战略,但在合资品牌所占据的中高级车市取得一席之地,也注定不会一帆风顺。

关键词:复产

事件:由于7月16日地震引发汽车零部件制造商RIKEN停产,日本12家主要车商的组装厂基本全线停产。7月25日上午,随着RIKEN的生产恢复正常,各大整车生产商也已纷纷重开生产线。

点评:这次新潟地震再次击中了日本汽车产业

链的软肋,今后如何分散生产据点和订货渠道,降低灾害风险,将是日本产业界和政府面临的重大课题。

关键词:增长

事件:据中国汽车工业协会近期发布的统计数据,上半年SUV车型销售15.8万辆,同比增长39.03%。

点评:虽然SUV车型销量仅占有乘用车板块5.1%的市场份额,但是这表明,SUV市场仍有巨大的市场潜力,尤其是中低端SUV缺乏具备竞争力的车型。

迈腾 1.8TSI 及全系产品登陆河南

众商家举办了一系列的试乘试驾活动

上周末,一汽大众迈腾先后在河南合众汇金、河南裕华奥捷、河南豫港华翔上市,并举办了试乘试驾等精彩活动,客户充分了解了迈腾在操控、动力、安全性及内饰、外形等方面的优秀品质。

合众汇金:感受迈腾魅力

7月28日,一汽-大众首款B级商务轿车迈腾,在河南合众汇金实业有限公司举行上市及赏车试驾活动。据介绍,迈腾是在一汽-大众PQ46平台基础上全新打造,拥有ESP电子驻车制动系统、AUTO HOLD功能、SKE智能无钥匙进入系统等,当天3辆迈腾轿车就被车主开走。合众汇金总经理张捷透露,目前迈腾货源紧张,正在积

极解决这一问题。

裕华奥捷:现场纷纷订车

7月28日下午,河南裕华奥捷展厅举行了迈腾1.8TSI上市暨交车仪式活动。据裕华奥捷副总经理任帅介绍,裕华奥捷作为迈腾首批授权经销商,对迈腾的市场表现抱有极高期望值。他表示,裕华奥捷为迈腾用户提供更加贴心完善的尊贵服务,让消费者拥有无比尊崇的感受。



豫港华翔:生态园试驾体验

7月29日,河南豫港华翔汽车销售服务有限公司100多名VIP客户齐聚黄河富景生态园,共同体验了迈腾创新设计、先进科技的魅力。在试驾活动中,迈腾凭

借其优越的操控,澎湃强劲的动力,让试驾现场的每一位嘉宾见证了其卓越的品质;迈腾代表了德国大众汽车全新的设计理念,是一款专为追求卓越的社会精英打造的豪华座驾,更是一款科技领先的商务轿车。

王洪锐

本栏目由郑州世纪丰田赞助刊登
卡罗拉全面接受预定
全品牌二手车置换 电话:65695000