

90%的新车型无现车,提车需等待 1~3 个月

# 订单销售 加剧“期车”现象

以销定产的模式对消费者究竟是利是弊

□晚报记者 舒晗

“对不起,我们没现车,您需要先交订金,一个月以后提车!”这是消费者近期在汽车市场听到最多的话。当期房、期货等概念逐渐被人们接受后,“期车”也开始成为汽车市场的一部分。但在目前的销售淡季,买车依然要排队的原因除了新车上市后出现的需求暴增外,更重要的因素则是越来越多的汽车厂家采用了订单销售。

## 期车现象愈演愈烈

记者对郑州市11款主流车型的提车时间进行调查,除了东风雪铁龙凯旋、海马汽车海马3、长安福特福克斯、一汽马自达M6有现车外,其余车型均需要在交纳1万元订金后等待1~3个月才能提车。

中华骏捷紧张状况有所缓解,但依然要等1个月;最新上市的上海大众斯柯达明锐、东风本田新CR-V、一汽大众迈腾则要等2个月;而一汽丰田卡罗拉、广汽丰田凯美瑞从交订金到提车更是长达3个月。“为什么要这么长时间?”记者得到的是清一色的回答:“我们是订单式销售,只有签了订单后才会安排生产,当然需要一定的周期。”

据了解,国内汽车厂家越来越钟情于订单生产,一汽丰田、一汽大众、广州本田、上海大众、奇瑞汽车、广汽丰田等厂家先后采用了订单生产,而其余不少厂家也打算引入这种模式。

## 订单模式存在优势

对汽车厂家而言,在生产与销售上“以单定产”的益处是显而易见的,不仅可以最大程度地减少库存,而且牢牢掌握了市场主动权,大大降低了风险。但对于消费者而言,订单销售究竟是否能带来益处?

在一汽丰田授权经销商郑州豫中丰田4S展厅中,一位销售顾问详细地向记者介绍了订单销售的优势。她说,因为实行订单模式,客户提到的车是最



新生产出来的,不会存在库存积压产品;由于市场上没有大量存货,一汽丰田的车型始终处于供不应求的状态,车价会保持相对的稳定,不会出现频繁降价,威驰4年降幅不超过60%就是最好的证明;另外,车价稳定还保证了二手车较高的残值率。

当记者问到:“先交订金后提车,是不是把一部分风险转嫁给了消费者,对他们是不公平的?”这位销售顾问说,消费者选定

一款品质好的车,是能够接受一两个月等待期的,而且客户在等待中还将得到厂家的补偿。

## 反对观点针锋相对

未采用订单销售的汽车经销商则对此持有截然不同的观点。一汽马自达授权经销商河南裕华紫光的销售人员认为,消费者不会在订单销售上得到好处。首先,采用订单销售的车型肯定没有什么优惠,价格相对偏高;其次,现在市场上车

型丰富,必定有消费者不愿等待而放弃,给车商造成损失;另外,车商总是处于销售状态,基本不存在积压很久的产品。

这位销售人员还告诉记者,与国外满足消费者个性化需求的订单模式相比,国内的订单销售其实都不是真正的订单销售,只能在厂商指定的几款标准车款中选择。订单销售反而成了一些厂商借机炒作的工具,甚至因此滋生出加价卖车的情况。

[汽车活动]

## 福特“精彩21”大挑战 全国火热招募中

日前,作为2007年长安福特马自达汽车公司福特主品牌建设的重头戏,“活得精彩 精彩中国”大型活动中最受关注的环节——“精彩21”真人秀大挑战,在全国揭开招募参赛者的大幕。

本次活动旨在帮助参赛者形成对精彩生活的良好感知习惯,而评选出的两名“最精彩选手”还将获得“新一代007座驾”——全新福特第三代蒙迪欧作为奖励。

据悉,本次“精彩21”真人秀大挑战的报名时间为7月16日至8月16日,消费者可以在活动主题网站或福特经销商里报名。只要完成“福特精彩指数”测试,并提供照片和一些个人信息,即可获得参选资格。经过主办方的遴选,8月25日18名参赛者将最终产生,并分为两组在9月6日至26日以及10月10日至30日分别进行为期21天,遍访中国14个不同城市的精彩体验系列活动。而活动的最终颁奖典礼将在11月举行,两组冠军选手会在现场各自得到一部全新福特第三代蒙迪欧作为奖励。

刘瑞红



近来,车市普遍暗淡。而一些在前期打下良好销售基础的小排量轿车依然保持着顺风顺水的业绩。据笔者了解,奇瑞汽车河南中润7月销量突破300台,其中主力车型“第三代宽体微轿”QQ6占总量的四分之一强,创下了单月近百台的好成绩。

## 奇瑞 QQ6 缘何畅销

河南中润奇瑞 QQ6 单月销量近百台

### “R-MAX 理念”带来大空间享受

传统观念认为,微轿车型必然意味着空间狭小,只适合两三个人使用,属于过渡性车型,奇瑞 QQ6 则彻底改变了这一现状。奇瑞 QQ6 在空间方面采用了国际领先的“R-MAX 理念”,以美国 SAE 标准人机工程大空间进行设计,其“罗马拱门”的三厢造型使得内部空间达到 A 级车空间,与捷达、旗云等车型相同。

### 高级微轿底盘,提升驾乘舒适度

车辆的舒适性与底盘是直接相关的,由于传统微轿的底盘比较简单,在舒适性方面很难得到保障,“一路颠簸”成了许多有微轿驾乘经验的人最直接的感受。奇瑞 QQ6 在底盘设计上借鉴了国

际上主流 A0 级轿车的特点,加入了副车架,而且悬挂体系也由英国莲花公司亲自调校,整体的舒适性和通过性都有了彻底的改善,其性能与国内市场的飞度等 10 万元左右的 A0 级轿车相仿。

### 智能化电子配置,拉动微型车高档化进程

对于一般的微轿而言,由于成本的限制,收音机、空调基本上就是其所有的配置,往往给人低档车的感觉。奇瑞 QQ6 在同级别车型中开创性地使用了行车电脑、瞬时油耗、保养提示等高档轿车才有的智能化电子配置。而且遥控门锁、电动车窗、电动后视镜、自动除霜等配置也一应俱全。

### 立体化安全理念,令微车安全无忧

安全保障单一,几乎

成为所有微轿的一大弊病。早期的微轿只有安全带,近年来部分车型虽然加装了安全气囊,但是这一问题并没有得到彻底的解决。奇瑞 QQ6 在采用整体式高强度车身、全方位缓冲吸能装备、“ABS+EBD+预紧式安全带+双气囊”等主被动安全装置的同时,还考虑到车辆本身的安全,使用了发动机智能防盗技术,大大地提高了车辆的综合安全性。

### 河南中润汽车贸易有限公司

地址:郑州市北环汽车交易中心对面  
销售热线:0371-67259996  
24 小时服务热线:0371-67259995

## “公务双雄,突破诞生”

东方之子 CROSS 篇

奇瑞 V5 于今年 5 月更名为“东方之子 CROSS”,该称谓更具商务车魅力,与奇瑞另一款高端轿车东方之子并称“公务双雄”。记者从奇瑞汽车河南中润公司了解到,这款车以其外形大气时尚、视野开阔、动力充沛、油耗经济的特性得到越来越多年轻公商务人士的青睐。尤其是 2.0L 东方之子 CROSS,销量一直稳居全国前列。



### 2.0L 东方之子 CROSS,更时尚、更实用

奇瑞东方之子 CROSS 作为民族自主品牌的高端多功能轿车,在市场上的表现并不逊色于合资品牌车型,在其品质上凸显五种优势:

第一,国际性。说奇瑞东方之子 CROSS 是款国际车型并不夸张,无论是从设计理念、造型,东方之子 CROSS 都是由国外专业公司参与进行的。

第二,全能性。多功能轿车的基本特点要求很高,车辆需同时具备 MPV 车的多功能性,SUV 的运动性和轿车的舒适性,而东方之子 CROSS 车以其运动、未来、舒适和多功能的设计理念,无愧于全能车型的称号。

第三,灵动性。东方之子 CROSS 2.0L 车整车外形动感十足,动力上搭载的奇瑞 ACTECO2.0L 高功率全铝发动机,功率高达 97KW,而综合油耗百公里仅有 8.5 升;经济的油耗让消费者在使用过程中获得了巨大的实惠。

第四,科技性。东方之子 CROSS 车的科技配置同样出色。无论是从发动机、变速箱以及分区控制的独立恒温空调、双触摸天窗、带加热座椅等,都让我们感到高科技或者高档配置离我们其实并不遥远。

第五,安全性。奇瑞东方之子 CROSS 2.0L 高配置车型拥有前排双气囊,ABS+EBD 制动系统,溃缩式机舱设计,安全性高,保障有力。  
2.0L 东方之子 CROSS 更经济、更实惠  
奇瑞东方之子 CROSS 20

L 搭载的奇瑞 ACTECO2.0L 高功率全铝发动机,功率高达 97KW,而综合油耗百公里仅有 8.5 升;经济的油耗让消费者在使用过程中获得了巨大的实惠。

奇瑞东方之子 CROSS 2.0L 起售价格仅为 9.98 元,这一数字更是彰显了这款 7 座多功能轿车的实惠性,购车成本低、使用成本低、维修保养成本低,让更多的消费者对青睞有加。  
姚旭阳

### 河南中润汽车贸易有限公司

地址:郑州市北环汽车交易中心对面  
销售热线:0371-67259996  
24 小时服务热线:0371-67259995