

车市新陈代谢加速，新旧车型同台竞技

[行业快讯] \_\_\_\_\_

# “父子兵”征战车市江湖

优势互补，新车型打的是形象牌，老车型是销售主力

## 激烈竞争加速车型换代

每一款车型，从最初上市到新的替代车型推出而被全面退出市场，都有一个周期。这个周期在国外发达国家来说比较短促，通常是5年左右的时间。但是到了中国，很多车型从诞生到至今，已经10余年甚至20年，却仍然发挥着余热。记者采访中发现，在几乎所有的现役“父子兵”中，当新款热销而产能不足时，老款车型由于性价比高而仍然担当着“冲量”的主力军。

帕萨特是上海大众于1999年推出的B级车，上市初期帕萨特表现不错，不过与其他热销车型相比稍显后劲不足。于是在2005年底，上海大众在帕萨特的基础上，经过改型推出了领驭，而老款帕萨特仍然起着中流砥柱的作用；卡罗拉将于今年年中上市，而现有的第九代花冠还将继续销售，卡罗拉被提高档次用来弥补现行款花冠所不能覆盖的领域。索纳塔是北京现代推出的第一款轿车，后来北京现代又将现代汽车的第七代索纳塔引入国内生产，更名为NF御翔。除此之外，富康与爱丽舍、君威与君越、菱帅与蓝瑟等品牌也都纷纷上演“父子兵”齐上阵的佳话。

有业内人士认为：在国际市场上，新款来旧款去的“新陈代谢”过程顺理成章，而在中国由于目前国内汽车市场竞争日益激烈，厂家争先恐后地推出新款车型来吸引消费者眼球，而推出新车的同时即为原有车型提供了降价理由又为新款车赢得了利润空间，可谓一举多得。

中级车的热门车型第三代蒙迪欧即将上市，但长安福特马自达的负责人明确表示老款蒙迪欧不会停产。而在此之前，花冠和卡罗拉、帕萨特和领驭、富康与爱丽舍、君威与君越、索纳塔与御翔、菱帅与蓝瑟等老少两代车型早已开始同时出场征战。至此，车市江湖已经不论老少，“父子兵”的特殊群体正日趋壮大。

晚报记者 陈娴



## 两条腿走路迎合消费需求

随着中国汽车产业的高速发展，国内的汽车市场已逐渐与世界接轨，技术的互通、车型的同步更新都让中国汽车更加国际化、专业化。过去，一款车，三五年样子还不旧，现在，刚买1年甚至几个月就是一款旧车了。以现在新车上市频率来看，今后更新周期也许会更短，不过‘父子兵’现象却将更加频繁。

上海通用河南新纪元汽车销售服务有限公司方欣告诉记者：一方面目前在车型改款加快的情况下，很多所谓的‘旧车’，实际上与新车没有本质上的技术差别，只是改头换面或者增加配置而已；相反，在新车推出后，很多老款车型都要降价促销，其性价比优势更加明显，有很大一部分消费者‘追旧不追新’，转而钟情老款车型；另一方面，新车型上市后，由于产能不足，车市出现‘有价无车’的现象屡见不鲜，消费者对新车既爱又恨，无可奈何之下便纷纷选择老款车型。

“其实，‘父子兵’也可以说是厂家的营销策略。”东风悦达起亚河南双盛汽车销售服务有限公司戴杰表示：“现在，大多数厂家都在走两条并行的营销路线，一是宣传上力推改款、换代车型；二是销售上主推老款车型。其原因很简单，新车型打的是形象牌，而老款车型由于先天的性价比优势，仍然是市场的销售主力；同时，新车型的生产成本明显比老车型要高出一大截，最终在利润的取舍上，老车型的产量仍将在一定的时间内担纲。因此，‘父子兵’营销是优势互补，在国内汽车消费仍然是价格起决定作用的情况下，这种现象还将长期存在。”

## 郑州新兴举办“晶彩生活POLO情”

10月27日，由上海大众汽车郑州新兴4S店举办“晶彩生活POLO情”抽奖活动圆满揭晓，两位POLO车主很幸运被抽中，各获得了价值2999元的液晶电视一台。

新兴4S店销售经理张晓娜介绍这次抽奖活动历经40天，虽然只是针对POLO劲情、劲取，但整体销量比平时增长了两倍，出现了供不应求的状态。 陈仪

## 自动挡奔奔走小车型精品路线

9月20日，上市的自动挡长安奔奔，搭载世界顶级的爱信变速器，给微型轿车市场树立了新的技术标杆。据不完全统计，在短短一个月的时间里，自动挡奔奔实际销售超过600辆，因现车不足导致的预订数，则早已突破了1000多辆。截至目前，长安奔奔累计销量已近5万辆，提前完成了全年的销售目标。新近上市的自动挡，更加彻底的贯彻了奔奔的精品化路线，成为了中国小车市场上的顶尖车型。长安自动挡奔奔以超过同级别轿车的技术含量和工艺手段，力压众多的传统微型轿车。在1.3L~1.6L的市场，长安奔奔和东风日产颐达、骐达齐头并进，在自主精品化的路线上，共同演绎了小型轿车的精品化中兴之路。 陈浩



天生骄傲 你我不凡

高性能轿车 **mazda 3** 1.6L 火爆热销！**11.8万元**

手动标准型 11.80万元

自动标准型 12.80万元

自动豪华型 13.80万元

Mazda3 1.6L强劲出动，再度引发超凡快感，彰显骄傲个性。天生造就的强劲动力和精准操控，让驾驭处处尽显不凡之色。纵情间，点燃您无限激情！Mazda3 1.6L激情登场，邀您来店赏驾！**订车即有意外惊喜！**

**Mazda6全系优惠 16.58万元起、Wagon特惠 4万** **Mazda3独享：保修期 3年/6万公里**

销售服务热线：8008468680(免费) 0431-85768888

www.mazda3.com.cn

长安福特马自达出品

河南裕华紫光汽车销售有限公司

郑州市经济技术开发区航海东路与第七大街交叉口

销售热线：0371-86777333 服务热线：0371-86786800

市县经销商：

河南裕华紫光汽车销售有限公司 电话：0371-86819980  
河南裕华紫光汽车销售有限公司 电话：0375-3100115  
河南裕华紫光汽车销售有限公司 电话：0365-8882660  
河南裕华紫光汽车销售有限公司 电话：0374-2625522  
河南裕华紫光汽车销售有限公司 电话：0379-66601777  
河南裕华紫光汽车销售有限公司 电话：0370-2867718

河南弘通汽车销售服务有限公司

郑州市中州大道（原107国道）森林公园北1500米路西  
郑花路与杨君刘北路交叉口东900米  
销售热线：0371-85550661 服务热线：0371-85550668

市县经销商：

洛阳市亿龙汽车销售有限公司 电话：0379-68611000  
商丘福星汽车销售有限公司 电话：0377-83080566  
长治大地丰田汽车销售有限公司 电话：0351-8881888  
杭州北湖江铃汽车广场 电话：0371-63735555  
濮阳恒华汽车销售有限公司 电话：0992-6609033  
三门峡飞汽车销售有限公司 电话：0378-33731111