



“走出淡季”特别报道之市场

进入5月,受原材料价格上涨、高油价、自然灾害、季节气候等多重影响,整体销量出现下滑

# 郑州车市淡季是否来临

根据以往经验,每年的7、8、9月份是汽车销售的传统淡季,由于季节气候、市场环境以及人们消费习惯等原因,往往到了这个时候,销量都会出现下滑。虽然一些车商认为,汽车进入家庭后,全年各月销量波动越来越小,所谓淡季已经不复存在了。但从今年的汽车市场销售情况来看,淡季并未离去,全国乘用车联席会的一份统计显示,从5月开始,全国的汽车销量较4月份有了较大幅度的下滑,在前14家汽车企业中,只有两家的5月销量较4月有所增长。主流汽车企业销量普遍出现下滑,部分厂家销量甚至低于受南方雪灾影响的2月份。

而中国汽车工业协会最新公告显示,5月份国内汽车销量再次探底,受原材料价格上涨、高油价以及自然灾害等众多因素的影响,今年的销售淡季更让汽车商家感受到巨大的压力。多数主流车企的实际销量都低于原先的销售目标,未能完成既定任务。在郑州车市也是如此,除极个别车型畅销外,多数车型表现都不甚理想。

晚报记者 陈栋



## 车市淡季依然存在

记者走访了郑州的几大汽车市场,今年出现销售淡季似乎已是事实。一位汽车销售人员表示,淡季的确存在,之所以会形成淡季,除去气候和市场环境的关系,消费者的消费习惯也对购车的影响较为明显。

汽车销售旺季,一般是国家法定假日前后一段时间。因为如今80%以上是私人购车,

在多数人眼里,买车是个很麻烦的事情,看车、选车、买车、验车、上牌、上保险、汽车装潢……这一套手续做完,需要一至两天,消费者一般都是在时间比较充裕的时候去做。因此,汽车销售旺季多为十一期间、12月月底、五一期间、1月份,春节前也会出现购车高峰。而夏季炎热的气候,必然会制约消费者的看车购车热情。

## 自然因素影响较大

对于今年的汽车销售淡季,河南省汽车行业协会常务副会长蒋贡敏有着不同的见解。他表示,国内的汽车行业在今年与其说6月进入销售淡季,不如说在5月后期出现销量滑坡更为准确。他说:“从市场竞争上来说,汽车行业早已过了有车不愁卖的阶段,产量的不断上涨和消费者消费能力的增长存在速度差,造成供大于求的局面,必然出现竞争,在这种竞争状态下,一旦消费者受到气候的干扰,出现销售淡季是不可避免的。”

但他同时表示,今年5月的销量滑坡,经济因素占的比率比较小,他说:“今年非市场因素很多,这比市场竞争对行业的影响更大。其中仅汶川地震对西南地区汽车销售的影响,就势必会造成今年销量的大幅度滑坡。”

## 郑州车商冷静面对

记者采访几家郑州一线的汽车经销商时,提到这几个月的销售情况,多数经销商都表示虽然不尽如人意,但并不会因此丧失信心。河南涌盛汽车销售公司的总经理彭勇表示,汽车淡季是一个客观存在的事实,不仅是汽车行业,各行业都会受到淡季的影响。其他行业甚至会比汽车行业更加严峻,现在需要做的是如何积极应对。

从进入5月份以来开始的各种促销活动表明,郑州车商已经对淡季做出了及时的反应。一位不愿透露姓名的销售人员说,往常厂家对经销商都有较严格的价格规定,现在到了汽车销售的淡季,这个规定较之前有了一定程度的松动。

CERATO 赛拉图

劲享欧风原味 近赏欧洲杯

送12000元劲爆大礼

6月1-30日 快来各4S店体验风尚激情

### 东风悦达起亚“欧洲杯百人观战团”即日远征

激情盛夏,欧洲杯风云再起,东风悦达起亚“欧洲杯百人观战团”即日远征,开启年度风尚大幕:畅游浪漫欧洲风情,劲享欧风原味;亲临盛大狂欢,近赏巅峰对决,烽火欧洲杯,风尚随心享,赛拉图携手赛拉图欧风,欧式魅力全领略,联袂演绎无限激情。

- 郑州新裕隆4S专营店  
地址:郑州市花园路北段省汽贸中心院内  
销售电话:0371-65590188  
售后服务:0371-65590111
- 郑州观盛4S专营店  
地址:郑州市郑汴路中博汽车城北门  
销售热线:0371-69169111 69169222  
售后服务:0371-66737988
- 郑州广发4S专营店  
地址:郑州市中原路华山路口西200米路北  
销售热线:0371-67610999  
售后服务:0371-67610888

