



冲“金”之 涨价潮

国内进口大排量车价格普涨10%~20%，最高涨幅超过30万元

豪华车涨价潮波及郑州

为了抑制大排量汽车的生产消费，促进国家节能减排工作目标的实现，财政部、国家税务总局8月上旬发出通知，今年9月1日起将调整汽车消费，其中3.0L以上至4.0L(含4.0L)的乘用车，税率由15%上调至25%；排气量在4.0L以上的乘用车，税率由20%上调至40%；排气量在1.0L(含1.0L)以下的乘用车，税率由3%下调至1%。

晚报记者 陈栋

郑州车市有所反应

记者近日在市场调查时了解到，郑州有不少品牌已经调整了价格，但仍有一些大排量车型目前价格仍维持原价。销售奥迪品牌的郑州丰之元的销售人员告诉记者，奥迪旗下大排量车占比不到10%，主要是奥迪A8和Q7两款车型，目前这两款车已经接到了厂家的涨价通知。奥迪A8根据排量和配置不同，从95万到196万不等，排量为3.6L的奥迪Q7，售价从80万到120多万不等。经过价格调整后，都有一定的上涨，其中最低涨幅为Q7 3.2，价格调整

后比原价格上涨10万元。郑州国际汽车的销售人员也表示，大众途锐、路虎等大排量车的情况也与奥迪类似，目前价格都已调整。而郑州新凯迪的销售人员表示，由于目前店内车辆都是9月1日前入关车辆，消费税尚未调整，仍按原价销售，但等下一批车到来时一定会涨价。这是既定的事实。

国内市场涨声一片

在国内其他一些大城市，现在几乎所有的进口豪华车价格都普遍上涨，小则4万至5万元，多则20万至30万元。如奔驰S350目前售价在136万元左右，而5、6月份仅在130万至132万元之间；奔驰S600L 2008款的价格从195万涨至225万元；奔驰R500和SL500两款5.0排量的车也有超过15万元的涨幅。宝马的新BMW X5 4.8i原先的价格为120万元左右，现在也已涨到130万元。此外，宝马745Li和760Li的价格涨幅也均超过了20万元。丰田旗下陆地巡洋舰和霸道也都涨了价，其中原售价

为65.5万~83.5万元的陆地巡洋舰，涨价后售价为74.1万~111万元，上涨了8.6万~27.5万元。类似的情况也出现在路虎、奥迪、进口大众、JEEP等大排量进口车身上。

据了解，在新消费税政策下，3.0升至4.0升排量车型的平均生产成本增加12.4%，4.0升排量以上的车型成本则提高了20%左右。据专业人士分析，大多数汽车厂家或进口商都将无力承担如此高的上涨压力，其中约三分之二的涨幅最终都会转嫁到作为终端的消费者身上。

经销商“无畏”

在采访中，多数豪华车的经销商都表示，此次消费税的上调虽然造成了豪华车价格大幅上涨，但本身豪华车就是种奢侈品而不是生活必需品，所以能买得起大排量车的消费者主要看重的是车辆的舒适性和安全性，价格对他们来说并不是第一考虑因素。从豪华车消费者的消费心理来看，他们也许会短期内持币观望，但对整个豪华车市场的影响不会太大。

小型车省油有绝招

汽车能否省油，主要是看发动机具不具备省油技术。以广州丰田雅力士为例，它采用的是丰田独有的双VVT-i发动机，这是新一代的ZR发动机，进气和排气系统都没有连续可变技术，可以更加优化燃烧效果，确保超强动力输出的同时实现超低油耗。据广汽丰田富达航海路店负责人介绍，雅力士的发动机能通过自带的计算机信号，依据发动机转速、油门开启幅度等行车实况，对进气气门、排气气门的开闭时机进行智能可变控制，在中低转速下实现充沛的扭矩输出及在高转速下达成卓越动力输出时，更能充分燃烧燃油。

卢迎春

奇瑞“星技”争霸赛在通美开战

9月2日，奇瑞汽车“快·乐体验 星技争霸”2008全国服务技能预赛华中赛区在河南通美汽车公司鸣枪开战。

9月2日，来自16家服务站，16名从华中赛区44家服务站上百名参赛人员中成功晋级的服务精英参加了华中赛区预赛。本次比赛通过理论答卷考试和实际操作两部分对选手的综合知识水平和实际操作水平进行考查，竞赛内容覆盖了奇瑞服务工作中的各项业务重点和难点。

其次，作为本次比赛的分赛场河南通美服务站也完美展现了奇瑞服务的硬件水平。

屈彦飞

双龙汽车亮相进口车展

2008(第三届)上海进口汽车博览会将于9月11日至15日在安亭上海国际汽车城上海汽车会展中心隆重举行。届时，双龙汽车将携旗下雷斯特II、享腾、爱腾、路帝4款车型亮相于位于北N005展馆的国际展厅。

据了解，双龙汽车进入中国后，他所拥有的目前最先进的柴油动力系统，在曾经的“千里之行”测试中，双龙汽车曾以80升的柴油跑了1031公里，充分体现了经济燃油性，如此高的燃油性，汽车的尾气排放也自然地减少。双龙汽车负责人曾在记者采访中也表示“双龙汽车自主研发的发动机，已经达到了欧四标准”。

陈栋

—| 促销广场 |—

PCauto线上“送”爱车

8月22日至9月20日，太平洋汽车网联合东风雪铁龙推出PCauto感恩6周年之绝对幸运在线“送”爱车活动。奖品总价值超过了56万元。

据悉，太平洋汽车网自2002年7月成立以来，为网友提供汽车报价、导购、评测、用车、要闻、视频等多方面的第一手资讯。在本次奖品设置上，不仅提供了6辆东风雪铁龙新爱丽舍2年的使用权，还在5周年线上“送”车活动的基础上，增加了推荐功能。只要被推荐人成功获得超级大奖，推荐人将获得价值6600元的名牌笔记本电脑一台。

袁伟

华泰汽车迎“双节”两系产品降价

双节临近，华泰汽车旗下主力两系车型圣达菲、特拉卡于近日正式调价，最高降幅达2.6万元。据悉，华泰圣达菲2.0L柴油系列采用CRDi高压共轨柴油直喷发动机系统比汽油机省油30%。华泰特拉卡2.4L系列以其硬朗大气的外形在一片阴柔风格的城市型SUV中独树一帜。除此之外，华泰特拉卡2.4L采用高刚性箱体式车体和进口非承载式车架，这在其他主流SUV中是绝无仅有的。公司负责人王殿明表示，双节来临，集团决定通过降价来回馈广大汽车消费者多年来的支持与关爱。

陈栋

广本智通 实惠相赠辛勤园丁

随着教师节临近，广州本田智通店特推出“教师节送感恩大礼”活动。该活动从9月1日到15日，凡教育界人士凭有效证件到店购全系车型，均有油卡相赠，更有机会参加金秋免费自驾游活动。

据了解，广州本田汽车智通特约店自成立以来，始终将“客户”的利益放在第一位，在维修工期、维修质量、维修价格方面，不断提高客户的满意度。由于在郑州维修行业成绩显著，公司被郑州市维修行业协会推举为副会长单位，并从2003年至今获得多项如“重合同守信誉企业”、“年度河南市场用户满意产品”等荣誉称号。不仅如此，2007年广本智通还荣获广州本田所颁发的“金牌特约销售服务店”称号，也是河南省唯一一家获此殊荣的经销商。

屈彦飞

因为个性，所以够派

——中植奇瑞个性化营销大家谈

8月7日，北京奥运会开幕前一天，恰逢中国传统节日七夕情人节。这天一大早，郑州市中原西路上的河南中植奇瑞汽车展厅气氛热烈，一场以“牵手情人节，梦圆在中植”为主题的交车仪式，在掌声、鲜花、气球营造的浪漫氛围中拉开帷幕。8个团购奇瑞A1的家庭，分别从河南中植营销总监甘雄的手中接过车钥匙。趁着大伙喜滋滋的高兴头儿，笔者就汽车个性化营销这一话题来了一次“现场播报”。

姚旭阳



河南中植汽车销售服务有限公司(奇瑞汽车河南钻石级销售服务商)
 销售热线:0371-67275555 67259996 67520333
 经销地址:中植中原4S店 中原西路116号
 中植北环4S店 北环汽车交易中心对面
 中植奇瑞汽车城 西环路与化工路交叉口向北1000米路东

销售方代表:魏伟(销售员)、罗钊(销售经理)、甘雄(营销总监)

魏伟:我们面对的客户需求千差万别,这需要加以整合归纳,找出规律,一单一议、一人一法的积极应对。比如年轻时尚阶层喜欢上网,这为组织团提供了可能。有的工作繁忙没时间来店看车,那么我们就开车上门。有的喜欢刷卡消费,我就做好这方面准备工作。在整理意向客户信息时,把车辆加装共性需求项目列出清单交车装饰部,车子一到就动手做。然后,针对客户的个性化需求,再逐一进行深度沟通,如果涉及费用超支就开诚布公地求得谅解与支持,让客户明明白白消费,称心如意提车,快快乐乐用车。

罗钊:如今越来越多的车主青睐加装,对车子品质品位和驾控愉悦感的要求越来越高。随着汽车行业产业链的完善与成熟,汽车耐用型消费品的特征日益突出,售后的保养、维修等将延缓整个产品的使用过程,但目前“重销售轻视多元化服务”的现象在业界还很普遍。如果不在个性化营销方面下足工夫,别人吃肉,自己恐怕只有喝汤啃骨头的份儿。

甘雄:技术创新和品质沉淀决定竞争力,没有这把利器做保障,个性化营销将沦为空谈。经销商是使汽车到达终端的一座桥梁,真正实现销售的是终端,终端的数量越多,销售的机会就越多,终端的品质决定产品的销售。个性化营销的关键点在于抓终端的四个方面:终端拓展、终端展示、终端维护和终端促销。终端布局合理且极具战斗力,才能支撑企业的销量;有了销量才有个性化营销的可能。如果一个月只卖三五台车,就是想做个性化营销也没有基础。奇瑞汽车产品链丰富,在市场中形成你打我头、我斩你腰的竞争态势。就河南中植来说,标准4S店+大卖场+汽车城的格局,本身就是个性化营销的最佳体现。总之,个性化是综合实力的较量,因为实力强所以有个性,因为个性所以才够派。

情侣代表:崔磊(基金经理)、黄小娜(银行职员);崔磊一米七八的个头儿英气逼人,黄小娜亭亭玉立漂亮可人,真可谓郎才女貌,谈起自己的爱车,两个人情话特别高涨。

崔磊:平常和我打交道的很多客户都有自己的车子,尽管是经济型家轿居多,但一个比一个能鼓捣,即便是一辆小QQ也装扮得很个性、很扎眼。要是我买一辆四平八稳的车子,客户肯定会说我老土,再说我女朋友也不答应。

黄小娜:为了买上一辆称心的车子,我俩把很多双休日逛街的时间都用来跑4S店了,豪华车太贵,合资车太贵,还是奇瑞A1实惠,造型新颖,配置不低,将来居家过日子不精打细算会成?

崔磊:以前光听说家电什么的能团购,没想到中植的团购搞得也这么好,我可是沾了大光,得知信息后,在网上报了名填张意向卡,这不,10天不到就开上了。找媳妇要找上得厅堂、下得厨房的。买车也一样,这叫人车合一,你说对不?

黄小娜:我当时只是随便说说我俩喜欢周末郊游,再说女孩子爱美化妆品也要方便携带,没想到小魏(销售顾问魏伟)真把这当回事儿了,特意让装饰工给我们加了行李架,并且专门为我讲解了化妆品和储物盒的注意事项。能做到如此细微的小事儿,就是个性化营销的成功。