



多个品牌出现万元优惠 十一期间买车是个不错的选择

# 决战十一 车商放手一搏

十一临近,车商摩拳擦掌,为了弥补前几个月的销量损失,汽车厂商绝不会错过今年这个人们期待已久的长假,必将推出真金白银的销售策略。观望了近半年的消费者,也将迎来今年购车的最好时机。对于车商,对于消费者,十一注定要上演一场没有硝烟的“人车大战”。

晚报记者 陈栋



## 期望在黄金周创造销售高潮

汽车厂家和商家在历经了近5个月市场低迷期后,正试图借着今年首个黄金周长假,扭转困局,酝酿今年车市的第二波销售高潮。

据了解,今年1~3月,汽车销量257.87万辆,增长21.42%,且月度产销出现连续销大于产出的好局面。其中3月国内汽车产销双双超过100万辆大关,创月度销量历史新高。可是,车市接而至的便是长达5个月的连续下滑,到了8月份,甚至不少品牌出现了负增长。在大环境无法逆转的情况下,为了缓解压力,汽车厂家纷纷瞄准了一年一度的“金九银十”。

采访中不少经销商表示,今年9、10月是个“鬼门关”,能否跑赢9、10月对完成2008年任务至关重要。因此,国庆前后这两个月的火拼将不可避免,购车也算是个良机。“近期很多车企都在调整销售计划,且都在通过各种活动给消费者注入新的信心,试图拉动销量,力保今年销量上的‘窟窿’不会太大。”上海大众相关负责人表示,一些车商由于库存压力过大,正在积极想办法应对黄金周,希望好的销量能带给他们一个“舒心”长假。

## 降价车型增多优惠措施不断

“赛拉图最高优惠2万元,锐欧最高优惠

1.5万元,其他车型也都有不同程度的优惠,国庆黄金周前预订,还有礼品赠送。”前几日,记者在中原路东风悦达起亚河南广了解到,降价的序幕已经拉开。不仅这一家,在整个中原路的4S店,基本都可以享受到“选中全系列任何一款车型都可获得巨额让利”的活动。不少经销商的销售员告诉记者,自优惠幅度升级后,从中秋节前后开始,汽车销量已有所回升。

在中高级车市,各款主流车型在价格上也打得不亦乐乎。记者从花园路河南天道福特4S店获悉,9月8日长安福特马自达宣布,从当日起,福特蒙迪欧-致胜全系四款产品实行新的厂商建议零售价:2.3L豪华运动型售22.38万元,2.3L豪华型售19.98万元,2.3L时尚型售17.98万元,2.0L舒适型售16.98万元,全系车型售价下调幅度最高达2万元。针对此,已经上市两年多的凯美瑞在价格上更加灵活,借助09款车型的上市,增加配置的同时降低价格,实际优惠价值已经超过万元;竞争车型第八代雅阁在原来优惠的基础上,再次追加数千元的优惠,希望借助十一黄金周引领中高级车销量。

## 购车时机到该出手时就出手

有分析人士认为,车市在经过了二季度和三季度下滑以后,各汽车厂商及经销商们的年销售任务被积压到了今年最后一季度。假如近期的销量不能逐渐释放,那么年末肯定将成为各商家冲量的最后阶段。

但要提醒打算年底购车的消费者,商家在年底大放血清仓处理的车型,都是一些非主流车型,厂家也会逐步压缩产量。一旦这种车型存量不多,往往就会停止降价或者只有很少量的优惠。如此看来,在十一黄金周购车应该是今年购车的大好时机。

## 车市快讯

### 河南嘉力周年庆送好礼

十一黄金周期间,河南嘉力所经销的华晨中华汽车、哈飞汽车和力帆汽车,只需交纳800元定金,即可参与“河南嘉力周年庆六重豪礼真情送”活动。河南嘉力将为您送上价值1000元油卡一张,价值2000元维修工时卡,价值1000元装饰代金卡;每年两次的自驾游邀请卡等,现场还有抽奖送礼活动。

李汪洋

### 昌河铃木32台采购车交车

9月23日,省航务海事局发车仪式在河南昌河汽车实业有限责任公司广场举行。本次采购共购得32台昌河铃木浪迪,是继郑州食品、药品监督管理局采购108台工作用车后的批量采购。河南昌河汽车实业相关负责人介绍,昌河铃木全新小型MPV浪迪是目前国内唯一采用自动挡和全时四驱系统技术的小型MPV,具有大功率、低油耗特点。

刘瑞红

### 上海大众大礼缤纷

喜迎祖国59周年华诞,共享金牌名车。上海大众为答谢广大车主的多年厚爱,自即日起至10月8日,倾情推出国庆感恩活动,缤纷大礼真情放送——帕萨特领驭:购车赠送5000元油卡和2000元维修工时卡;桑塔纳志俊:购车赠送2000元油卡和1000元维修工时卡;POLO:购车赠送高端机油4桶(1L一桶)。

陈仪

### 新纪元“车速贷”引领消费

客户只需要首付一半,办理“车速贷”,就可以获得一年到三年的免息贷款,近期河南新纪元“车速贷”又推出了“购别克新凯越三年免息”的精英购车计划。

据河南新纪元汽车“车速贷”负责人刘昱君介绍,“车速贷”所提供的无需担保、无户口限制、无房产抵押等便利条件,只要贷款购车者有稳定的收入和固定的职业就可以申请办理,3天内,客户的申请就能得到批复。

郭思贝

## 长安马自达 风尚路演 10月登陆

日前,笔者获悉,长安马自达将向消费者重磅推出“飙行天下”风尚路演大型互动营销活动。同时,由长安马自达与知名导演、编剧合作,即将在11月激情热播的时尚短篇电影,也拉开了演员征选大赛的序幕。

据长安马自达市场部相关负责人介绍,“飙行天下——2008长安马自达全国风尚路演”是长安马自达在本年度重点打造的又一大型营销体验活动。其中10月11日,“飙行天下”风尚路演将登陆郑州州盛购物广场举行。以激情、时尚、个性为主要元素,通过充满激情的表演活动和现场丰富、有趣的互动游戏,传递出长安马自达车型创造个性激情生活乐趣的品牌价值。参与现场活动,经历重重惊喜与刺激体验,不仅可以预约试驾,同时还有收获丰厚大礼的机会。活动期间,长安马自达经销商还将对通过媒体报名的“购

车团”消费者推出最高1.4万元的购车优惠,现场订车,即可获得1000元油卡。

而关于那部正在神秘筹备中的时尚短篇电影,长安马自达透露,该片主要是反映80后年轻人的生活形态,讲述他们的所思所感,张扬他们的个性与态度,这也与马自达2、马自达3的产品形象和定位高度契合。据了解,影片制作方将通过全国范围的选拔大赛征选电影角色(选秀活动网络链接: <http://www.new-zoomzoom.com/>),而海选工作已于9月8日在长安马自达全国经销商店展开。

据了解,长安马自达各地经销商已陆续推出一定的价格优惠。而在服务方面,长安马自达于9月27日~10月19日推出国庆服务关怀活动。这必将大大提升长安马自达旗下车型的性价比优势和整体竞争力。

陈娴

## Acura(讴歌)弯道凸显SH-AWD技术

2008年9月22日“Acura一路尚前 SH-AWD试驾体验会”在烟台举行。伴随着清爽的海风,在烟台山和养马岛之间的海滨大道及养马岛上,记者亲身领略了Acura(讴歌)SH-AWD(超级四轮驱动力自由控制系统)带给驾乘者舒适、畅快的驾乘感受。

晚报记者 胡扬林



### 独创的四驱系统

据本田技术研究所首席研究员、SH-AWD首席开发工程师芝端康二介绍,SH-AWD是Acura(讴歌)独创的四轮驱动系统。相比其他豪华品牌的四驱系统,SH-AWD的最大技术优势在于实现了汽车左右两侧的动力可变分配。通过先进的电子扭矩分配技术,除了实现前后轮的驱动力自由分配外,更实现了后轮左右两轮间的独立驱动力分配。

据悉,Acura(讴歌)MDX搭载的SH-AWD根据SUV的高车身特性进行了最佳调配,系统分配给前轮的扭矩最大可达90%,而后轮左右轮之间的扭矩分配仍是100:0至0:100。同时,与RL相比,系统采用了后轮始终比前轮增速1.7%的增速方式,使系统更加轻量紧凑化。

### 令人惊喜的驾乘体验

我们平常驾驶的无论是高端车还是中级车,在转弯时,无论是驾驶员还是乘坐者都能感受到非常强的身体外甩的感觉。而在试驾搭载了SH-AWD技术的Acura(讴歌)MDX,当车速达60迈以上进行直角转弯时,侧倾和外甩的感觉远没有轿车的强烈。据了解,搭载了SH-AWD技术后,内侧轮胎在转弯时,其多余的力量直接分配到外侧的轮胎上,从而形成均衡而有效的驱动力。除了左右轮胎在转弯时的动力分配外,在上、下坡时,前后轮胎也会把原本平均分配的驱动力,更加合理地分配到承压不同的前后轮上。而当遇到冰雪路面、湿滑泥泞道路时,前后、左右的自由扭矩分配技术,则让驾乘者更能体验随心所欲和舒适的完美结合。

## 借势“金九”,东风 Honda “F1 旋风” 袭遍中国



背如流,其熟练程度不亚于销售小姐。在一旁有些无奈的她的男朋友解释道,这位女士早就通过朋友推荐、自己网上查询“锁定”了CIVIC。这次来到特约店,她看到自己心仪已久的车,自然有说不完的“情话”。这位男士似乎对CR-V情有独钟,

试驾之后又站在车前车后看了几圈。当销售人员询问这对情侣意向如何时,他们俩先有了一番小争论。不过最后他们一致表示不管买什么车型,这次活动是一定要参加的,“F1的现场观看多难得啊,这个机会可不能错过。”

据特约店工作人员介绍,自从活动开展以来,电话咨询量提高了近50%,进店顾客数也有了很大程度的增加。到了周末这样的购车高峰时间,整个展厅内都是前来看车或者试驾的顾客,一派热闹景象!

随着奥运的结束和十一长假的来临,汽车市场出现了回暖。东风Honda适时推出的“礼享驾驭 F1 共赏”活动,不但迎合了消费者的需求,而且契合了10月份F1上海站这一全球顶级赛事所代表的激情卓越的精神。用“如虎添翼”形容东风Honda和此次F1激情共赏活动的关系是再贴切不过的。通过这次活动,市场表现一直遥遥领先的东风Honda必将带给广大客户更多惊喜和实惠!

天气渐凉,人们买车的热情却日渐升温。借助“金九”之势,东风Honda“礼享驾驭 F1 共赏”活动进行地十分顺利,消费者表现积极。笔者近日分别走访了郑州东风本田双仪店、港源店华林店。“在这股‘F1旋风’中,我店销量提高了近三成。”特约店工作人员欣喜地告诉笔者。

走到离特约店约20米远的地方,醒目的活动条幅就跃入人们的视线,让人不由精神一振。走进店内,统一着装的工作人员热情的笑脸和店内红色的活动宣传板相得益彰,身处活动现场的所有人都能感觉到F1激情。

笔者在一家特约店偶遇一对有趣的情侣,他们俩在踊跃参加此次活动的消费者中颇具代表性。进门听了工作人员对F1和活动的介绍后,女士就径直来到了展车旁,坐到CIVIC车里开始摆弄各种设施。当销售人员向她介绍CIVIC的各项参数配置时,她居然倒