



这个冬天不算冷 改变生存莫“熬冬”

业内人士称,遭遇市场低潮,车商更需要反思自身的问题,迅速改变生存方式

第三季度,国内车市首现负增长,立即有人把市场下滑归咎于金融风暴,也有人认为目前已经进入十年来最严峻的时期,更有人激动地呼吁说现在亟须“救市”,否则车市岌岌可危。但似乎情况远没到“恐慌”的地步,国内市场今年保持增长已成定局,1~9月份依然有多个品牌销量不降反升增幅超过40%、汽车需求依然旺盛……这个“冬天”并不是想象中的那么冷。

晚报记者 舒晗

市场局势 各有不同

日前,记者在采访中发现,车市在7、8两个月情况最不理想,但9月份略有回弹,而且不同品牌的市场表现有喜有忧,不能一概而论。

东风日产逆势飘红,和去年同期相比,增幅42.13%;昌河铃木北斗星在前九个月增长了40%;东风悦达起亚1~9月份销售增长更是高达45%;东风本田CRV丝毫未受影响始终供不应求,价格连商量的余地都没有。但同时,也有相当一部分品牌将肯定完不成今年年初制定的销量目标。

然而,销量下滑不代表市场危机,当记者问及“究竟这场金融风暴对车市产生了多大影响时”,许多厂家保持乐观,一汽丰田常务副总经理王法长对今年最后几个月的车市表达了谨慎乐观的态度,上海大众斯柯达华中区域孙文靖经理说并未波及斯柯达的正常销售,东风悦达起亚(DYK)相关负责人认为金融风暴对DYK的影响可以忽略,既定目标不会改变,新车上市计划也不会停止。

比亚迪销售公司总经理助理王建均在不同场合表示,拐点一说并不存在,他不认为中国的乘用车市场出现了问题。与悲观论点正好相反,他认为中国车市发展态势是目前全世界最好的。



莫等莫靠 积极应对

从国内大势和市场数据看,“救市论”“崩盘说”显然过于悲观,但不管怎么样,车市的确感受到了阵阵寒意,姑且不去讨论市场低潮的“罪魁祸首”,如何积极应对才是当务之急。

一位资深业内人士对当前汽车4S店的境况表达了独到的观点,他认为最大的问题还是4S店本身,当市场好的时候没人问“为什么卖得好”,而遇到挫折时更没人去认真探究“问题在哪里”,只是简单地把原因推给外部环境,但试问,即使出台了“开征燃油税”、“降低油价”等所谓的“利好”,就保证你的销量能上去吗?

与其眼巴巴地盼望“救市”,还不如展开“自救”。这位业内人士告诉记者,4S店必须做出改变,一方面要扩大分销渠道,取得更多的联盟网点支持,建立起一支专业的大客户开发团队主动出击;另一方面要高度重视电话营销、网络营销,精准营销必不可少。同时一定要加强数据分析,从数据中找问题,给数据要效益。他说,虽然看起来这些都是老生常谈,但真正能把这几个方面都做到位的4S店并不多。

市场因素变了,参与者更应该积极求变,莫等莫靠,莫要无所事事地“熬”过冬天,否则,也许就见不到下一个春天了。

【各方声音】

著名汽车分析师 贾新光

“我觉得不要弄得太惊慌了,对形势不要太悲观,中国汽车业的情况跟国外还不完全一样,我们现在汽车的销售,整个来讲,今年还是增长的,即使增长速度低,但还是有增长的,这是不一样的。”

资深汽车评论人 钟师

“我们不要把中国汽车增幅的下滑归到美国的次贷危机带来的金融海啸的影响上,实际上没有美国这次金融海啸的影响,国内汽车产业的发展也是到了一个所谓拐点,本身我们国内各种各样的原因,导致整个汽车业的增速放缓。”

上海通用总经理 丁磊

“今年车市增速虽然有些放缓,但我觉得不出一两年又将是一个高速增长。中国车市潜力还远远没有发挥出来。现在中国的乘用车普及率只有千分之二十左右,随着中国城市化的推进,大量城市人口的出现,汽车需求的增长仍将非常强劲。”

东风日产市场部部长 杨嵩

“9月份,东风日产之所以能取得如此好的市场业绩,位居乘用车销量第四,主要是因为我们的早已为自己准备好了这件‘过冬’的棉衣,在这个‘严寒’里裹紧棉衣的感觉很温暖。非常有信心实现34万台的目标。”

MG名爵公关部总监 吕强

“09年的中国车市,对厂家和经销商来说都是一种提升,一个成熟的汽车市场,总是要经历风雨,通过不断地洗牌才能完善和成长,因此金融危机对中国汽车来说是一次机会。”

本报综合

rein 瑞鹰 天/地/宽/自/由



年度“最佳SUV”

演绎技术的时尚



河南世纪阳光是江淮汽车ISO9000首批推荐认证单位

瑞鹰2.0系列

瑞鹰 2.0 轿车化SUV, 潮流外观、浅色内饰、宽适空间、安全时尚、节油, 尽其所能。

一家亲

瑞鹰相伴 360度全能服务

- 瑞鹰节油赛节油冠军5.21L/100KM
- 您只管开车, 剩下的由我们来做;
- 购瑞鹰, 加入鹰联盟, 我们为您提供专业的服务: 代买购置税、代上牌、代年审、郑州市内免费救援、代处理违章、保险理赔无忧、指定商家特惠商户、自驾游活动、一流售后保养、维修服务
- 11月购任意一款瑞鹰均赠送便携式GPS一台+3次免费保养。每天推出一款特价车, 直降8000元。
- 11月特惠瑞鹰: 银鹰版: 原配置+DVD+GPS+真皮 豪华版: 原配置+DVD+GPS
金鹰版: 原配置+DVD+GPS+左右踏板+氩气灯

JAC | 河南世纪阳光汽车销售服务有限公司

免费销售热线: 4006-599-688

- 中博专营店: 0371-66662025 地址: 郑州市郑汴路中博汽车广场院内
- 4S店销售热线: 0371-63563888 地址: 郑州市花园路与开元路交叉口(汽贸中心院内)
- 北环专营店: 0371-66159851 地址: 郑州市文化路128号航天大厦一楼
- 中原西路店: 0371-86012677 地址: 郑州市中原路161号(广本对面)
- 开封万宝: 0378-3887911 漯河专营店: 13203816726 焦作鑫博大: 0391-3591058 驻马店乐华: 0396-2120633
- 安阳三鑫: 0372-3729999 周口专营店: 13203816726 商丘新天地: 0370-2269258 永城羿天: 0370-5122033
- 濮阳金源: 0393-8807777 鹤壁专营店: 13137940750 三门峡宝利: 0398-2511766 信阳昌源: 0376-6559888
- 许昌正道: 0374-5158888 济源专营店: 13613861665

恭贺——河南广发提前荣获华中一区年度销售冠军

你冷不冷, 让我们温暖你的心

——年终送温暖活动

世界网坛巨星 纳达尔



- 销售回馈: 购车即送越冬温暖大礼;
- 售后回馈: A、油路、暖风系统、制动、减震、底盘免费检测, 确保冬季安全行驶;
- B、免工时费更换防冻液, 免费玻璃除霜处理;
- C、到店赠送精美礼品;
- D、现场飞镖、投篮大赛, 赢取大奖。

直击澳网激情 尽享澳洲风尚

东风悦达起亚澳网观战团火热招募



想去澳网现场亲身感受网坛巨星的巅峰魅力吗? 想去澳大利亚拥抱袋鼠, 感受阳光下的碧海蓝天吗? 东风悦达起亚帮你轻松实现梦想! 激情澳网, 风尚澳洲, 超值超爽, 赶快行动吧!

5年·发动机·变速箱 10万公里保修

2008年8月29日起购车即享

活动时间: 2008年11月6日至12月6日

活动内容:

1. 活动期间, 凡去各4S店试驾任一车型或上网填写调查问卷, 就可参加抽奖, 成为澳网观战团成员;
2. 33个幸运名额等你来拿, 现场体验澳洲风尚, 亲身感受澳洲风情;
3. 详情请洽各4S店或登陆东风悦达起亚官方网站www.dyk.com.cn

河南广发汽车销售服务有限公司

地址: 郑州市中原西路113号 (中原路与华山路交汇处西200米路北) 网址: www.mykia.com.cn

销售热线: 0371-67610999

服务热线: 0371-67610888

团购热线: 13733703322



The Power to Surprise™

激情超越梦想

开封车友展示厅: 0371-62853099

洛阳悦达: 0379-65529999

漯河悦达: 13938014222

13839581987

东风悦达起亚汽车有限公司

全国呼叫中心: 800-828-5985

网址: www.dyk.com.cn