

抓节点 冲销量 保增长  
卖车的送实惠,买车的照单全收

# 良机已到,观望派“hold”不住了



金秋时节,越来越多的消费者开始关注车市。(资料图片)

从时间上看,每年的“金九银十”只不过是阶段性概念,但在商家眼里,这个阶段概念往往成了他们冲销量、保增长的最佳时机。今年上半年,车市持续低迷,经销商急切盼望市场转暖。早在8月初,本地一些汽车经销商就在暗度陈仓地制定“金九银十”的促销策略,拉动销售成了他们朝思暮想的唯一愿望。而作为消费者来说,一年当中最佳的购车时机已经到来,“直降”、“送油卡”、“附赠车内饰品”等促销手段一再刺激着他们的消费欲望,有消费者更是直言不讳,“此时不出手,更待何时?”

晚报记者 白贺

日前,网上的一份“金九银十”购车意向调查表吸引了不少准备买车消费者的注意。

调查表中,对于如何看待近期车价走势这一问题,有63.47%的消费者认为有降价空间,而且空间还很大。而这其中又有60.55%的消费者认为经济车型及中级车型降价幅度会很大。

随着城市版图的不断扩大,汽车成了生活中必须的组成部分,越来越多的市民向往有车生活。

“早就选好中意的品牌和车型了,之所以迟迟没有出手,就是想在经销商优惠力度最大的时候再买。”和大部分持观望态度的消费者一样,罗小姐准备选择在9月下旬提车。

进入秋季以来,天气慢慢变凉,尤其是近期

## 节点集中 商家各施奇招

翻看日历,不难看出,每年的9月、10月是一年当中传统节点相对集中的月份。从今年看,9月10日教师节、9月12日中秋节、10月1日国庆节、10月5日重阳节,而这其中,随便挑一个出来都是相当有分量的。

“有节过节,没节造节。”作为商家,岂能放过如此大好良机,他们推出的诸如单一节日打折、双节连环降价、“金九银十”促销季等

营销手段,犹如八仙过海各显其能。

“金九银十”实际是一个时间概念,9月份和10月份秋高气爽,而且节点集中,按照人的消费心理,在花销、投资方面心情有所冲动,特别是临近双节,家庭消费明显增加。我们花大力气搞促销的目的就是要把大家的消费欲望变为实在的消费行为。”有商家坦言。

## 调查显示 金秋准备购车者众多

在问及“是否会在‘金九银十’期间购车?”时,有将近70%的消费者答案非常肯定。

“肯定会啦,从以往的市场行情看,这个时候的价格最便宜,而且经销商还会附带赠送一些车内饰品。”参与投票的刘先生称。

除了买车,参与投票的18.26%的有车一族

还会选择在此时换车。

“早就想换车了,上周末到各大4S店侦查了一下,优惠幅度还真不小。有些B级车最高优惠已接近3万元。”外企高管曾先生说,现在开的宝来是在前年9月份买的,今年准备换一辆北京现代的第八代索纳塔。

## 优惠多样 观望态度有所松懈

持续降雨,不少盘算买车的朋友大都耐不住性子了。在郑州某中学任教的肖力说,郑州的秋季较短,持续的秋雨过后降温的速度会越来越快,为了上下班时少受点罪,上周末在朋友的推荐下买了辆东风悦达起亚K2。“买车时,除了享受正常的优惠外,凭教师资格证又加赠了一张价值2000元的油卡。”

从目前市场上看,一汽大众、东风悦达起

亚、一汽丰田、东风本田、北京现代、上海通用等众多品牌的经销商在此阶段都推出了有针对性的特色促销活动。

“我们关注的不只是车,重要的是有了车以后的生活。”郑州某4S店负责人说,“除了价格优势外,对于已经买车的顾客,我们还会定期组织车友会活动。另外,超期的保养、维修等,都有不同程度的优惠。”

奇瑞汽车 节能惠民 奇瑞先行

## “旗”畅享“油”礼乐翻天

### 3000惠民倒计时 9月购车好时机

<p><b>QQ3</b> 24800元起售 最高优惠3000惠民+4000礼包</p>	<p><b>旗云1</b> 34800元起售 最高优惠3000惠民+2000油卡</p>	<p><b>旗云2</b> 41800元起售 最高优惠3000惠民+3000油卡</p>
<p><b>旗云3</b> 51800元起售 最高优惠3000惠民+11000油卡</p>	<p><b>奇瑞E5</b> “7190”有惊喜 奇瑞E5缤纷上市献礼 “旧”换E5乐享2000元 (以上活动不能重复享受)</p>	

\* 上述优惠及起售价已享受国家3000元节能惠民补贴。  
\* 上述产品配置及外观以实物为准。

“9月教师优惠月”正在进行中,凭教师资格证有更多惊喜... 大礼有限,先到先得,送完为止。

销售地址一: 中原西路116号河南中植店 咨询热线: 0371-6727 5555  
 销售地址二: 北环汽车交易中心对面河南中润店 咨询热线: 0371-6725 9996  
 销售地址三: 郑州市西三环北段西环汽车公园店 咨询热线: 0371-6752 0333

中植汽贸集团 400-6371-888 www.hnzzauto.com  
 中植新密直营店: 13592513814 范经理 中植新郑直营店: 13069581709 赵经理

ACTECO 奇瑞品牌 奇瑞汽车 CHERY Safe and Save www.chery.cn TEL: 400-883-8888

## 传承十载辉煌 续写崭新篇章

### “BMW & MINI Experience Day 感受完美2011”登陆郑州

#### 以更加壮大的车型阵容开启新历程

9月9日~11日, BMW & MINI全系车型体验活动激情登陆郑州郑德宝、河南中德宝。BMW提供了包括BMW 130i、M3、Z4运动版、750Xdrive版等大排量车型共27台,供郑州车友体验。

作为国内高档汽车品牌产品、品牌文化互动体验活动的先锋者,“BMW & MINI Experience Day 感受完美”走过第一个辉煌10年,今年以更加壮大的车型阵容和激情澎湃的体验项目开启新的历程。截至目前,“感受完美2011”活动已经在珠海、上海、北京、成都等多个大中型城市取得了圆满成功,吸引了各地总共将近数万名宝马车主和车迷的热情参与。最终将于10月在天津落下帷幕。

“BMW & MINI Experience Day 感受完美2011”以“全车系明星产品和驭享非凡”开启新的闪耀十年,活动规模和影响再创新的纪录。同时,“感受完美2011”也为全国众多BMW和MINI的拥趸们带来一次绝无仅有的品牌体验。整个活动从今年4月一直持续到10月,跨越全国41个大中城市,并携手120家BMW授权经销商共同完成。

#### 体验宝马典型的“纯粹驾驶乐趣”内涵

宝马希望和客户不断建立更紧密的情感联系。今年,活动就更加注重客户的尊贵感受及驾驶深度体验。备受期待的“宝马精英驾驶培训”的部分内容也将首度引入,并免费开放。通过参与者可以将亲身体验与驾驶知识培训更好地融为一体,来体验到宝马典型的“纯粹驾驶乐趣”更丰富的内涵。

今年的试驾车型充分体现了“驭享非凡”的主题。BMW和MINI全车系明星产品参与其中,包括刚刚上市的最新车型全新一代BMW X3和MINI COUNTRYMAN以及价值不菲、平日鲜有机会接触的BMW M家族等小众高端车型。今年活动的所有试驾车辆将全部采用各车型的高端配置,客户驾驶体验将因此更加淋漓尽致。

宝马是国内第一个在全国范围内开展年度全系列车型试驾活动的高档汽车制造商。11年前,在汽车刚刚开始走进普通中国家庭的时候,宝马已经开始携手经销商与合作伙伴组织这样的活动,这充分表明了宝马的远见卓识和对客户的长期承诺。2011年,郑州郑德宝将一如既往地实践对郑州消费者的承诺,在带来最先进的产品和技术的同时,不断丰富服务内容,提升客户满意度。

李汪洋