

2011中原车市竞争实录 之 战 策

困境下中原车商并未束手就擒，千方百计逆流而上 “乱”市突围战国策



策略与雄辩的领导艺术无疑是战国策的核心。用在今年车商们身上相当贴切。在车市低迷成定局的今年，尽管困难重重，但众多中原车商并未束手就擒，他们千方百计试图从困境中寻求突围，用智慧与市场搏起手腕，用他们的创新在“乱”市中脱颖而出，成为平淡市场中的一抹亮点。

晚报记者 谢宽

策略：营销更促销

效果：直接刺激消费者购车欲望

从十月一日起，国家施行新的汽车节能补贴政策，使原本享受节能补贴待遇的车型少了“特别优待”。为此，广汽本田丰田店总经理常风林说：“节能补贴10月1日取消后，进店客户量产生影响。但厂家采取了积极措施，厂家补贴3000元，力度空前，目前，思迪、理念都在补。不过，但对新客户进店还是有影响，因为很多客户感觉是取消了，该买车的客户在9月份就买了。”

策略：新车也疯狂
效果：打破车市僵局的最好手段

从5月份至今，广汽丰田、上海大众、东风日产、上汽荣威、悦达起亚、别克通用、雪佛兰等众多汽车厂家为车市“撑腰”，雅力士、朗逸、新天籁、荣威550、楼兰等60多款新车集体扎堆上市。而且从新车上市的时间表来看，大家一致把上市时间向前提，从侧面传达了厂家越来越重视新车上市应对车市低迷。

“从厂家把新车上市一再提前可以看出，销售进入白热化竞争之后，各经销商开始比拼市场的重要性。”东风日产郑州威佳专营店总经理魏晓静说，“对于消费者来说，最直接的实惠可能是价格和车型选择方面的多样化。推新车型是打破车市僵局的最好手段，特别是销售数月下，且降价促销已经无明显效果的情况下，新车型自然是一剂强心针。另外，很多厂商都希望赶在下半年初期把新车推出来，提前抢占更多市场份额，并应对随时可能发生的‘变数’。”

策略：众木才成林

效果：集团化优势 东方不亮西方亮

采访中，诸如河南中植、河南威佳、河南裕华等中原车商“集团”对今年市场走低的基调，保持着乐观态度。在他们看来，当国内车市爆发“井喷”的时候，集团化能为经销商的销售规模锦上添花，而国内车市遭遇“寒流”的时候，集团化则为经销商雪中送炭。

他们的意思很明白，每个品牌都有市场波动的时候，日本地震后，日系品牌不可避免地销量下滑，让一些4S店感到“独木难支”，拥有多品牌的集团化经营，抵御风险的

能力比单一品牌的独立经销商要强得多。

在谈到今年行情时，河南中植汽车销售服务有限公司董事长卢义峰说：“虽然整体车市不景气，但是集团比去年同期也有所增长，仅上半年旗下品牌就完成了14000台的销量。最根本来说，这两年中植集团在原有的基础上又引进了大众、斯柯达、长安等品牌，在今年整体下滑的行情下，旗下品牌众多东方不亮西方亮，以卖得好的品牌来弥补下降品牌，这就是集团化的优势。”

第一锐评

重营销，更要从长计议

智者永远扮演着救世主的角色，一个好的智者会带动行业的前行。就目前车市而言，对增速放缓的事实，如何保持增长，却非是件容易的事。虽然降价促销是传统的营销手段，但绝非是长久之计。事实已经证明，依靠降价促销的车市增长模式已经难以为继。对于行业来说，今年车市进入调整——也就是结构上的重组已经形成共识。这客观上为车商转变增长模式提供了一个很好的契机：完善体系，真正从市场层面培育消费者需求，引导消费者需求。并按照终端消费需求，而不是产能确定生产量，从而达到产销平衡。

裕华江南斯巴鲁店七周年店庆巨献

- 1、购2011款森林人享受最高综合优惠1.5万
- 2、购2011款傲虎享最高1万元综合优惠
- 3、购力狮系列享最高4万元综合优惠
- 4、2011款驰鹏新车到店 火热预定中



全时四驱 定义安全新标准

成功，是我的责任。



著名导演：冯小刚

森林人 更自信

我行 我路



9月1日—10月31日期间，购买斯巴鲁森林人并参加延保服务，仅需1500元即可享有原价3500元的延保服务。



新FORESTER 森林人

斯巴鲁，传承独具特色的核心理念，不懈追求产品的高性能与品质，努力创造丰富的生活方式与体验，给您带来独一无二的乐趣与信赖感。斯巴鲁，思索未来，自信前行。

河南首家通过授权A级4S店 中冀斯巴鲁河南裕华专卖
销售热线：0371-60136486 60177386 地址：郑州经济技术开发区第八大街与经北四路交叉口
中博展厅 地址：郑汴路116号中博汽车广场 电话：0371-66737553
网址：www.subaru-bj.com 客服电话：400 818 4860 郑州中冀 0371-55612345

河南通美汽车销售服务有限公司

通美奇瑞4S店 0371-53709988 60277733
地址：花园路与开元路交叉口路西（汽贸中心）

通美奇瑞北环直营店 0371-53709956 53709936
地址：北环路与丰庆路交叉口东150米路南

能驱能省 快意驰骋



能驱能省 克油克“金”

奇瑞瑞虎1.6DVVT节油挑战赛

挑战7.0



比轿车还省油的SUV？比7.0L还低的百公里油耗？
群雄逐鹿，点滴之间见真章；高手过招，省1升油换10克“金”。
想成为瑞虎节油王吗？想赢得黄金奖励吗？
现在就报名瑞虎节油挑战赛吧！

瑞虎1.6DVVT工信部公布油耗7.0L/百公里



河南通美汽车销售服务有限公司

通美奇瑞4S店
电话：0371-53709988 60277733
地址：郑州市花园北路与开元路交叉口路西（河南汽车贸易中心院内）

通美奇瑞北环直营店
电话：0371-53709956 53709936
地址：郑州市北环路与丰庆路交叉口东150米路南