

第一汽车问

“ 豪车市场是今年表现最好的市场之一,那么中原地区豪车消费究竟如何? ”



市场占有率不断提升

郑州富达雷克萨汽车销售服务有限公司总经理 薛艳

相比2009年、2010年的汽车高速增长,2011年的汽车销售市场确实整体放缓,数据显示,并不是所有的汽车细分市场都放缓。根据各细分市场分析,放缓主要集中在经济型轿车和中级轿车。薛艳分析,主要是年初的购置税退市、北京限牌、10月份的新惠民补贴标准的执行、政府采购的限制等原因造成的。“主要是对经济型轿车和中级轿车的销售有所影响。中国的汽车市场虽然已经过了前两年的井喷状态,但是依然很有潜力,今年只能算是理性回归。”

薛艳说,郑州今年的汽车销售情况不如前两年,但是豪华车市场并没有受到太大影响,其市场的占有率将会不断的提升。作为豪华车的代表品牌,雷克萨斯也在河南开了第二家特许经营店郑州富达雷克萨斯。

在谈及变化时,薛艳说:“雷克萨斯在下半年针对国内贷款紧张的情况下专门推出0利率、0月供的活动,同时雷克萨斯在全国范围内举办SUV体验试驾之旅,还将于11月13日在河南举办全车系尊贵体验之旅,除了能够亲身体验各款车的优异性能外,更有最新推出的CT200h可以品鉴,最低价位低至27.9万元的混合动力车型,并且推出了6年或15万公里免费保修保养政策。”



豪车也亲民

奔驰郑州之星汽车销售服务有限公司运营总监 陈政良

“自从北京限购政策实施以来,进口车的销量明显减少,进入9月以来尤其明显。”陈政良说,今年“金九银十”的成色大减,归其原因,主要还是因为厂家及市场供给发生变化造成的。

北京是国内最大的进口车销售市场之一,加之今年的供给计划都是2010年定好的,限购令的实施直接导致市场供求关系发生变化,产品过剩,供大于求。陈政良坦言,目前郑州之星也存在此种情况。

另外,陈政良表示,今年采取分期付款方式买奔驰的车主越来越多。

“从去年的销售数据看,分期客户占到20%左右,但今年截至目前已经激增到33%。在发达国家这种涨幅比例是绝对不可想象的。”但陈政良同时也表示,在目前大的金融环境下,这样的数据也说明消费者买车越来越理性。“奔驰作为高端品牌,车主正在有意识的控制自己的现金流。”

在谈及今年郑州之星的营销亮点时,陈政良坦言:“我们的目标车主正在向中端消费人群转移,超低月供、超低利率等营销政策受到大多中端消费人群的认可。另外,置换业务的推出,也开始让奔驰品牌更加亲民。”



豪华品牌进入黄金发展期

河南威佳英菲尼迪汽车销售服务有限公司总经理 周勇

“这几年中原车市场变化很大,从整体车市的角度来说,中高级车进入寻常百姓家越来越多,销售服务的诉求也越来越高;从豪车的角度来说,这几年厂家也非常重视中原车市,豪华品牌进驻中原越来越多,整体豪车市场销售每年保持60%至100%的增速快速发展。”

在谈到中原车市改变与成长时,威佳英菲尼迪周勇说:“从2007年开始,豪车品牌纷纷落户郑州,经过近几年的发展,中原豪车市场进入车市黄金增长期,特别是在整体车市平淡的情况下,豪车市场仍然保持着异军突起的增长势头,而这种势头还将保持2至3年。就其中原因,一方面从消费者的消费习惯来看,从一辆车往第二辆车,都会向着中高端或豪车转变;另一方面,消费者的需求和消费理念进一步转变,豪车已经不仅仅是代步工具,更是消费者的身份与地位的象征。”

在谈到英菲尼迪面对目前竞争的态势,周勇表示:威佳英菲尼迪从过渡展厅到4S店,车型从2007年最初的FX35、M35到如今的6个系列、8个车型,一直跟着厂家的步调在不断的发展。这几年经过市场的培育,受到了消费者的广泛认可,截至目前,今年英菲尼迪在中国市场上同比增长80%,我们威佳英菲尼迪1~10月份同比增长70%。

正向中产消费人群转移
豪车目标车主

上周,本报邀请到郑州汽车界10位重量级嘉宾,大家就2011年中原汽车市场的发展、变化以及未来进行了思想的碰撞和观点的交锋。

晚报记者 白贺/文
慎重/图

J.D.Power新车质量调研:
CR-V第三次夺冠

近日,全球权威性第三方评测机构J.D. Power亚太公司发布的2011年中国新车质量调研(IQS)报告显示,CR-V再次荣获SUV第一名,此番也是CR-V继2008、2009年获得IQS冠军后,再次获得这一荣誉。东风Honda坚持精品战略,坚持以品质传递价值的理念越来越得到消费者的认可。

J.D.Power是一家全球性的市场资讯公司,主要就顾客满意度、产品质量和消费行为等进行独立、公正的研究。由于所有调研数据都来自消费者的直接反馈,因此,J.D.Power中国新车质量调研(IQS)报告也被业内公认为最具权威性和影响力的第三方报告。J.D.Power调研涉及到车辆品质的诸多方面,调查十分详尽,而且直接面向消费者调研。CR-V四年内三次夺得新车质量桂冠,展现出CR-V不仅有过硬的产品品质,而且拥有强大的口碑群。

据了解,此前不久,同样由J.D. Power亚太公司正式对外公布的《2011年中国售后服务满意度指数(CSI)研究报告》和《2011年中国汽车销售满意度调研(SSI)报告》中,东风Honda表现出色,分别夺得售后服务满意度(CSI)第二(891分)和销售满意度(SSI)第四名(866分)的优异成绩,以大

幅度超越平均分的实力名列行业前茅。

自成立以来,东风Honda始终坚持“精品战略”,以精益的投资、精益的生产组织和精益的产品选择在业内独树一帜,并取得了令人瞩目的成绩。东风Honda旗下的车型,每一款都融合了企业对市场及消费需求的独到理解,并始终将消费者需求和产品品质放在第一位,CR-V既是东风Honda第一款车型,也是最代表企业精品品质的车型。

实际上,CR-V再次夺得新车质量调研第一名并不让人意外,自2007年上市之时起,CR-V几乎囊括了国内所有重要的奖项。在SUV还是“小众市场”的时期,CR-V凭借可靠的产品品质引领国内城市SUV消费潮流,并凭借“销量第一、节油第一、安全第一、质量第一、产品魅力第一、环保第一、保值率第一”七个NO.1的综合实力连续多年雄踞国内SUV市场首位。

多年来对品质的坚守也赢得了丰厚的市场回报,今年9月份,CR-V以超过2万辆的月销量刷新自己此前创造的行业纪录,展现出强大的生命力。J.D.Power再次夺冠不仅展现出CR-V卓越的产品品质和产品力,也将再次夯实CR-V行业领袖地位,从而引领城市SUV市场迈入新的快速增长期。

东本双仪店 销售热线: 0371-967 666

销售地址: 郑州市中州大道与天伦路交汇处西200米

东本华林店 销售热线: 0371-67777999

销售地址: 郑州市中原路与华山路交汇处西200米路北

东本港源店 销售热线: 0371-63382000

销售地址: 郑州市花园路中段与开元路交汇处南50米路西河南汽车贸易中心院内东



瑞虎迎龙
龙虎版 钜惠13000元

5000元 油卡

5000元 礼包

3000元 节能补贴



图片为示意,外观以展厅内实车为准。



河南通美
河南中润
河南新大陆

0371-53709988
0371-67259996
0371-65558899



CHERY Safe and Save

www.chery.cn TEL: 400-883-8888