

# 汽车量贩卖 谁这么有胆量

## 西环汽车公园改变传统售车模式，让消费者得到最大的实惠

### ■ 转变销售模式满足消费需求

今年已经是车市进入微增长的第二个年头，经销商的库存压力一直不绝于耳。在危机中求生存，也许流通领域过于单一的经销商模式也到了急需作调整、谋求新思路的时刻。

前阵子，中原汽车市场出现了汽车打折，那么量贩式销售还会远吗？

虽然这是疑问，但这个曾经在商业领域引以为豪的专业术语，如今走上了中原汽车市场的前台。谁这么有胆量在汽车业开启量贩模式，而答案就在西环汽车公园找到了。可以说，它的出现改变了传统汽车的销售模式。同时，也在影响着中原车市的步伐。 记者 谢宽

从2001年开始建立起来的汽车4S店销售模式，在经历10年的繁荣之后，撕开了一道裂缝。业内专家认为，4S店的模式使得经销商一直处于劣势位置。尤其是在市场下行时，该模式的劣势便愈加凸显，比如过分分担了厂商的高库存以及难以及时调整资金链状况。此外，4S店模式的顶峰期已经过了，城市面积的快速扩展，土地成本的大大增加，使得4S店式的生存压

力太大，而目前过于单一的销售模式和经营模式，亟待转型。

于是，针对市场上的这些变化，再加上前一阵汽车打折热潮，让我们不得不把目光再次转向西环汽车公园。要知道，卖场量贩销售模式运作起来是有条件的，前提是卖场要拥有品牌多、品类丰富的实力，但对于汽车行业来讲，能够拥有多种品牌和众多车型，并不是一件轻松的事情，

它不像卖场中的商品价格从几元到上万元，而汽车起价都要五位数以上。因此，综合对比来看，能符合量贩模式条件的，目前也只有西环汽车公园。

业内人士指出，随着中国车市增速放缓以及服务意识的增强，流通决定生产的市场格局正在形成，多种销售模式的出现或许会为汽车市场的发展带来新的活力。

### ■ 16个品牌、20家4S店凸显规模优势

显然，西环汽车公园开创了“汽车量贩”一个全新的营销模式，它其实宣告了中原汽车消费已同卖场一样进入了“量贩”时代，使得消费者能够得到最大的实惠。

中植集团董事长卢义峰表示：“中植的销售模式要付出大量的成本与心血，但只要真正为消

费者着想，市场就能活跃起来，中植汽车愿意带动市场活跃并将热潮延续下去。”

在他看来，规模优势形成了西环汽车公园自己的特色服务。其庞大的一级代理品牌资源，使消费者从“汽车量贩”购车，能在品牌、车型、货源、价格及品质等方面得到保障，轻松享受“货比

三家”的购车乐趣。同时，西环汽车公园旗下16个品牌，20家标准4S店的存在，又使在“汽车量贩”购车客户的售后服务有了稳定保障。

目前，西环汽车公园正在引入更多的汽车品牌，其规模优势持续加大，为消费者带来更多的实惠与便捷。

### ■ 实惠是大方向，卖车是硬道理

说到底，所有的商业模式的出发点，无非是为了促进销售增长。而实际上，这种“汽车量贩”模式，确实在这个“汽车冬季”带来不小的变化。

从11月份开始至目前，西环汽车公园凭借着强大的品牌资源、展开“量贩”攻势，先有“2012诺亚方舟计划”，后有打折热潮，短短两周内搅热了沉寂的车市，吸引了大批购车人士前来。各4S店每天部门庭若市，销售飘红。最终，“2012诺亚方舟计划”在整体车市冷清的局面上制造出难得的销售热潮。

刚刚从西环汽车公园提车的马先生兴奋地说：“得到这个信息比较晚，所以就抱着看看的态度来到西环汽车公园，没想

到这里真的很大，而且大街上热销车型基本可以找到，这样不仅省去了很多时间，而且这里货源很充足。同时，还有超低的折扣，要知道我还是第一次听说汽车打折。我对这样的量贩式卖车很满意，于是，第二天就在那里买下了心仪已久的车型。”

中植集团市场总监高若寒表示：目前，西环汽车公园量贩式的销售模式已经趋于常态化。因此，汽车打折也像在卖场一样情理之中，除了不同力度的折扣外，每个月还会推出限量特价车，目的就是让利给中原消费者，让中原车市热潮不断。

据悉，西环汽车公园将在今年最后两个月再次推出大力度购车系列活动，想购车的朋友可以去看看说不定就有意外惊喜。



## 越级动力 全球瞩目 中高级翘楚 东风雪铁龙C4L全球首发上市

12月5日，东风雪铁龙携旗下全新战略车型C4L在上海全球首发上市。C4L将完美展现雪铁龙全球高端中级车的设计理念、技术趋势和价值追求。它是PF2平台长轴距版的衍生车型，定位于于世嘉与C5之间。它将有1.6T、1.8L、1.6L发动机三种选择。C4L沿用雪铁龙经典的设计元素，独特的车身线条充满蓄势待发的张力，包括设计流畅而不失力量腰线，动感的进气格栅，个性的前后大灯组合等。

C4L搭载的是由PSA标致雪铁龙集团和BMW宝马集团联合研发的新一代1.6THP涡轮增压直喷发动机（简称1.6THP）。采用了独有的Twin scroll双涡道涡轮增压及高压缸内燃油直喷系统等前沿科技，集法系发动机高效节能的人性设计与德系发动机低转高扭的技术特点于一身，在转速仅为1000转时就开始介入，在1400转时可达240N.M的峰值扭矩，最大功率120KW。这种比传统涡轮增压发动机更具实用性的特点，被业内专家评价为“代表现阶段欧洲乃至全球汽车领域的最高技术水平！”

1.6THP发动机涡轮介入更早，峰值扭矩输出范围更宽的特点明显更加适应这样的“生存环境”。车主即便面临复杂的拥堵路况，也能在1.6THP发动机飞转的涡轮推动下随心驾驶，在频繁的起步、刹车与变速之间游刃有余地操控。

雪铁龙C4L的轴距为2710mm，比新一代C4以及国产世嘉长100mm。其长、宽、高分别为4620mm、1780mm、1498mm。PF2平台属于紧凑型车级别，即国内常说的A级车。而从尺寸来看，C4L已经接近中型车的水平，可以说又是一台在空间上有着越级表现的紧凑型车，非常符合国内消费者的需求。据悉此车的悬挂、空间都为国内消费者量身定做，舒适性会优于308、408、世嘉等PSA旗下在华同级车型。

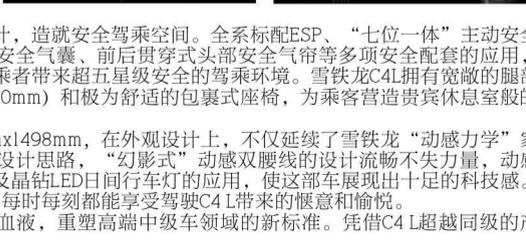
智能钥匙进入系统匹配一键启动装置、360°全舒适“尊贵座舱”、超净爽智能空调系统、炮筒式炫彩智能组合仪表、多功能赛车方向盘等一系列细致入微的人性化科技配置，更为消费者带来媲美中高级车的驾乘享受，更彰显了雪铁龙对百年人性化创新科技理念始终如一坚持。

遵照C-NC AP全新五星安全标准设计的C4L，采用“太空舱”立体防护车身、激光焊接顶棚等多项高科技车身设计，造就安全驾乘空间。全系标配ESP、“七位一体”主动安全装备、直接式胎压监测系统、前排排双安全气囊、前后贯穿式头部安全气帘等多项安全配套的应用，将重新定义中高端中级车安全标杆，为驾乘者带来超五星安全的驾乘环境。雪铁龙C4L拥有宽敞的腿部空间，并提供同级车中最长的轴距（2710mm）和极为舒适的包裹式座椅，为乘客营造尊贵休息室般的轻松氛围，打造顶级旅行体验。

C4L的车身比例为4620mmx1780mmx1498mm，在外观设计上，不仅延续了雪铁龙“动感力学”家族脸谱，更在前脸突出了时尚、运动的设计思路，“幻影式”动感双腰线的设计流畅不失力量，动感的进气格栅，个性的前后大灯组合，以及晶钻LED日间行车灯的应用，使这部车展现出十足的科技感。Driver first尊崇驾乘空间设计，更让用户每时每刻都能享受驾驶C4L带来的惬意和愉悦。

C4L将为中高端中级车市场注入新鲜血液，重塑中高端中级车领域的新标准。凭借C4L超越同级的产别实力与品牌魅力！

东风雪铁龙河南东龙店现已接受预订，交付1万元订金即可抢先拥有！



河南东龙汽车贸易有限公司  
销售热线：0371-63793333 服务热线：0371-86073191  
地址：郑州市西环路化工类交汇处向北1000米路西

## 现金+油卡+节能补贴 瑞虎豪礼聚划算

2012年不是终结，2013新春即将到来！为庆祝奇瑞全球销量突破400万，12月1日起，奇瑞汽车再度倾情回馈。“感恩四百万 新春聚划算”大型优惠全面启动，瑞虎佳节豪礼四连送同步开展。节能礼、油卡礼、装饰礼、金融/置换礼全新登场，新春购车瑞虎“有礼有面”。

自2012年12月1日至2013年2月28日。瑞虎佳节豪礼四连送全面展开，活动期间，凡购买瑞虎1.6DVVT手动挡车型即可享受“节能礼”，不仅可获得3000元国家节能惠民补贴，更可体验工信部公布的综合百公里6.7L超低油耗；购买瑞虎运动型即可享受“油卡礼”，获得5000元油卡，免去一年燃油费用支出；购买瑞虎运动型，即可享受“装饰礼”，获得价值5000元装饰，省心省力，免去装饰砍价烦恼。此外，无论贷款或者置换购买瑞虎，均可享受“金融置换礼”获得2000元贷款贴息或2000元增值置换，帮助减轻贷款购车还款压力，让置换购车不吃亏。



新春感恩四百万 瑞虎豪礼四连送	
项目	内容
3000节能礼	购买瑞虎1.6DVVT手动挡车型，可获3000元节能惠民补贴
5000油卡礼	购瑞虎最高（运动型）可享受5000元油卡
5000装饰礼	购瑞虎最高（运动型）可享受5000元精品装饰
2000金融/置换礼	购瑞虎可享受2000元贷款贴息或2000元增值置换优惠

作为国内SUV市场重磅车型，奇瑞瑞虎动力强劲、质量可靠、乘坐舒适、空间灵活。上市以来备受各方瞩目，屡获SUV市场殊荣。2012年瑞虎累计销量超越50万大关，同时凭借工信部百公里综合油耗6.7L，成功入选第八批节能惠民车型补贴目录，是目前国内市场唯一一款享受国家节能惠民补贴的车型。

### 河南中润奇瑞4S店

销售地址：郑州市西环路化工类交汇处向北1000米路西（西环汽车公园院内）  
销售热线：0371-67520333 86628060  
服务热线：0371-67647777 86628069