

2010 我们共同见证

临沂车市八大新闻盘点

齐鲁(临沂)两届车展再续传奇

2009年,首届齐鲁(临沂)秋季汽车展示交易会开创了临沂精品室内车展的先河,紧接着,由齐鲁晚报举办的2010年春秋两季车展再次续写传

奇。

据资料显示,2010年第三届、第四届魅力临沂精品室内车展观展人数超过十万,展会成交汽车逾3000台,引爆本

地汽车消费市场。作为临沂地区档次最高、规模最大的汽车盛会，魅力临沂精品室内车展不仅已经成为临沂人赏车购车的平台，也逐渐成长为临沂汽车市场“风向标”和临沂会展业的品牌。

业内人士分析,临沂目前已成为全国汽车消费需求

中增长最快的地市级城市之一，临沂拥有广阔的汽车消费市场和辐射鲁南、连接苏北的地域优势，临沂精品室内车展的举办为临沂和周边地区汽车经销商和消费者搭建起一个良好平台，强有力地引导、规范并推动了汽车消费市场。

微车市场再创佳绩

2010年，远通集团昌华铃木4S店北斗星销售4000台，微车福瑞达1100台。同样地，长安微车、东风小

康、开瑞汽车、海马福仕达和东南希旺等微车销售一片火热。

在“汽车下线”、“以

旧换新”政策的促进下，2010年临沂微车市场呈现出“井喷式”发展。2010年，以团昌河铃木、长安汽车等品牌为代表的微车在提升营销手段的同时，在临沂各县区乃至乡镇广布网点，并将销售渠道下沉，大大提升了

品牌覆盖力。

“仅2010年12月份，我们店北斗星和昌河微车的销量就达到1500台，这连我们都没有想到”，远通集团昌华铃木4S店市场部殷经理说。可以说，2010年成了各大微车企业的“创收年”。

汽车售后问题升级

2010年临沂车市在飞速发展的同时,消费者与汽车经销商也发生了一些不愉快的问题。消费者用自己的“问题车”堵4S店大门、扯横幅维权

等事件发生过数起。这些事件的发生,反映出随着私家车越来越多,汽车质量、维修服务质量已经成为大家关注的话题。

据记者调查了解,在此类事件中,诸如消费者怀疑购买汽车存在质量缺陷,维修服务出现分歧等纠纷占多数。这些车主通常采取比较激进的方式向4S店“讨个说法”,而4S店处理此类事件时也比较棘手,一方面要把问题处理好,一方面还要维护店面形象,因

此汽车经销商必须对汽车售后加以重视。

而对于消费者来说,在挑选自己中意的车型之余,还得充分考虑到购买之后的后续服务,这样的“先见之明”将极大地影响随后的生活品质。同时,发生问题后,要寻求正当的“维权”方式来处理问题。

二手车市场交易慢热

2010 年新车交易再现“井喷”式发展,与之相对的是慢热的二手车市场。随着市民收入水平提高、新车价格下探等

因素影响,二手车交易并不火热。

据记者调查了解,在临沂二手车市场交易中,微车、货

车等车型占据较大一部份份额。有的市民纯粹把二手车当做练手车,而有些喜欢车,玩车的发烧友,买来二手车仅为了改装需求。同时由于二手车交易不规范,行业缺乏诚信度等原因,二手车市场的交易量并不理想。

有关专家解释,发达国家的二手车市场非常成熟,在全部车辆销售数量中占了很大一部分,我国的二手车交易也逐步走向成熟,相信二手车市场的发展,会满足了更多对车辆有着不同需求的市民。

(专刊记者 邵明习)

