



# 七月，车市期待突围

专刊记者 韩英英

在总体产销量不断下降的大背景下，国家取消各种购车补贴政策，养车成本和城市交通情况的不乐观，想买车的消费者持币待购也是必然，其实在去年就有业内人士分析出今年的汽车销售会有下降，只是在去年大热卖的冲击下，今年自年初开始，不景气的现状让买车的、卖车的都非常不爽。用萎靡不振形容当前的汽车市场似乎有些悲观，但不断下滑的车市，的确让人感觉闷热难耐。



### 作战方式：新车上市赢得人气

突围指数：★★★★☆

东风悦达起亚3月上市的K5在稍显沉闷的车市引起不小轰动，自上市起一直是各地车展、汽车品鉴会等的明星车型，而将于本月中旬上市的K2，在内部配置还未完全公布的情况下即受到极大关注。目前，烟台地区也已经开始接受预定。K5不俗的外观

和设计赚够了目光，也在一定程度上增进了东风悦达起亚的品牌受众面。百年品牌斯柯达虽然在欧美已经是备受好评的传统品牌，但对中国的消费者来说仍是一个较新的品牌，烟台鸿远斯柯达的负责人表示：“我们以微改的新晶锐上市为契机，是为了树

立更强大的品牌影响力，而不是单纯的卖车。”7月还有标致508即将登陆中国，一汽大众迈腾B7L正式上市，北京现代雅尊、荣威首款SUV车型W5、奇瑞E5等新鲜面孔又将消费者的胃口调动起来，也让人们心存希冀。钟先生是荣威汽车的

忠实车迷，虽然今年刚买了一辆荣威550，他说：“我已经迫不及待地想要看到W5，新车型不买也让人充满好奇心，想过瘾。”在普遍认为是淡季的7月8月份推出新车型，让人心存好奇和希冀的同时，为车市注入新鲜血液，也让人为之一振。



### 作战方式：经典才是硬道理

突围指数：★★★★☆

说起第一辆车的选择，很多人都一致地认定一汽大众捷达。除了价格实惠公道，从来没有较大幅度降价，没有高昂的保养费用，捷达安全、皮实，以及不可思议的省油效果，对首次购车的车主来说也足够用了。大街小巷，出租车、家用车，各个行业，各种用途，处处都有捷

达的身影。捷达从进入中国市场到现在销售总量达到200多万台车，随着今年新一批年轻购车者的到来，捷达又以其经典的优势和独特的魅力，显示出轿车强悍的生命力。在这个闷热的季节，各家B级车市场也面临不小的压力。外形没有突出的特点，不会极端追求

强大的动力和操控，内饰上甚至还显得有些老气，这是大多数人对B级车的评价，但是一个品牌的B级车型往往更能沉淀出该品牌的文化精髓，能直接地展示其造车水平。雪铁龙C5在国内自产之前就已经是欧洲的明星B级车型，随着新时代B级车型观念的理解，如今

已是不少商务人士的不二选择。一位在雪铁龙工作多年的销售人士说：“烟台人喜欢雪铁龙是有原因的，给烟台人留下了太多经典的东风雪铁龙，可以说是由来已久。”即使是在整体下滑的情况下，烟台还是有不少消费者选择C5作为家庭用车。



### 作战方式：促销活动如火如荼

突围指数：★★★★★

在地震中受挫较大的日系车经过几个月的调息，下半年开始逐渐复苏，并迸发出更强大的生命力。丰田自6月份全面复产后，一进入夏季就全面展开夏季促销。而近期将举行的“广汽长丰越野冠军试驾营”也以其新颖的比赛方式激发了烟台

车主很大激情。鸿远斯柯达和东风悦达起亚在为消费者展示品牌时充分考虑到人性化，将活动时间选在夜晚，大有汽车“夜市”的意味。东风悦达起亚市场部负责人说：“我们选择了一些有一定消费能力的小区，在晚上直接将车开

到小区，为市民讲解品牌、车型，此行主要目的还是为宣传品牌，同时将有购车需求的消费者引入店内，促成店内成交。”前来看夜间车展的市民称：“晚上天凉快，下班回来也可以看车，不用担心交通拥挤，带着家人溜达着就过来了。”

放眼整个烟台汽车市场，买车或者卖车都有恼人的困顿。但可喜的是，从生产设计到一线销售，从持币待购到理性购车，都没有停滞不前，各个参与者都有冷静的思考、可敬的热情、积极的创意，努力激发市场活力。

编辑：张辉 美编/组版：夏坤

**礼从天降**

0首付 月供29元乐驰带回家

乐驰持续给力 优惠乐不停 清凉大礼 6000元

**进店礼：**凡进店咨询购车客户，获赠精美礼品一份；

**试驾礼：**凡参与试驾试驾客户，获赠精美礼品一份；

**感恩礼：**凡介绍新客户成功购车客户，赠送价值300元的保养代金券一份；

**惊喜礼：**凡在本店购车客户，赠送精美大礼包一份价值3000元。

烟台上菱汽车销售有限公司  
销售电话：6012088  
地址：烟台市世青路258号

莱州专营店：2122187  
牟平专营店：4218225