



价格大战、新车助阵、服务比拼……

七月车市踏上“破冰之旅”

进入七月，气温节节升高，而车市却在大幅降温，走向传统意义上的淡季。记者近期走访车市发现，除了豪华车品牌以及南北大众、上海通用等少数合资品牌的部分车型货源紧俏外，省城多数汽车4S店呈现出门可罗雀的景象。由于看车客户的减少，销售人员无所事事，一名销售顾问告诉记者，这样的情形已经有一段时间了。

“购置税减免”及“汽车下乡”等车市利好政策退潮后，3000元的“惠民节能补贴”在车市重压下身影略显单薄。即便如此，关于取消补贴的消息也已在坊间传闻，唯一“救市主”的倒下是否就意味着车市大厦将倾？综观年内车市，四五月份的负增长给本来快速增长的车市添上尴尬的一笔，如今气温的升高意味着车市走向淡季。面对七月、八月疲软的车市，厂商又该如何突围？



□韩杰

降价“破冰”

日系车复产再掀波澜

从六月底开始，受地震影响的日本车企开始复产。在省城大部分日系车4S店内，库存紧张的现象在逐渐缓解。经过几个月的加速复产，日系车正在为找回前几个月丢失的市场份额做最大努力，相较于前两个月坚挺的价格已经出现松动迹象。记者从一汽丰田省城各4S店获悉，虽然此前车源供应紧张曾一度影响店内销售，但厂家对于年初制定的任务量并未作调整。对此，济南

鲁鹰一汽丰田4S店总经理吴少友坦言“压力挺大”。

据了解，目前车市除了日系车价位出现松动之外，一些合资品牌和自主品牌已经开始降价销售。例如别克凯越甩出近2万元大幅优惠后已经下探到八万元价位区间，一汽奔腾由于新车型换标，老车型已经开始清库销售……“为了完成厂家销售指标，这也是没有办法的办法”，一位不愿透露姓名的销售经理告诉记者。

服务“破冰”

服务营销大作战

“旺季做销售，淡季做服务”这句话在车市流传已久。目前，众多厂家利用暑期淡季进行生产线检修，从而为下半年的产能供应做准备。在日前江淮乘用车公众开放日上，江淮乘用车营销公司副总经理李建华表示，7月份，该品牌乘用车生产线将进行检修，工作重点将更多的放在客户服务上。此次江淮公众开放日活动首开国内车企先例，让更多的普通消费者走进生产车间，了解江淮的造车工艺，不失为一种创新的淡季营销手段。

相应地，汽车经销商也纷纷在淡季里加强客户服务，开展客户关爱活动等，从而提升保有客户忠诚度，增加品牌口碑，为下半年的冲量做好准备。眼下，省城车市众多淡季营销活动接踵而至，几乎每个周末都会有各种试驾活动，但就目前的影响力来看，似乎并未引起车市多大波澜。一位自主品牌4S店的市场经理对记者抱怨说，现在搞个活动都很难把人召集来，普通的营销手段已经难以吸引客户的眼球。

新车“破冰”

未雨绸缪年中发力

相较其他汽车经销商忙于各种降价促销和客户活动，山东远方泰通标致4S店总经理张建峰则是在忙碌中多了一份期待——这几天东风标致旗舰车型508新车到店了，从展车的摆放、销售人员的培训、展厅物料的制作及随后的上市工作，让他忙得焦头烂额。记者在这家4S店采访时，偶遇正在展厅内指导工作的东风标致华北区域主任钮洪涛，可以看出对于这款中高级车市的重量级新车，从厂家到经销商都颇为重视。

除了东风标致508之外，赶在近期上市的新车不在少数。奇瑞E5率先拉开7月新车上市的大幕，改款奔驰C级与东风悦达起亚K2也将一前一后相约而至，在月底另一中高级车市力作一汽-大众新迈腾也将面世。上汽荣威首款SUV产品W5、合资自主品牌宝骏630也在本月上市的计划中。业内人士分析认为，近期上市的每一款车型都极具重量级，将在各自细分的市场中形成一股强有力的冲击，等到新车到店全面销售的时候，车市也基本走向“金九银十”。另外，新车上市之后，老款车

型就要面临降价清库的遭遇，对于消费者来说，不失为购车良机。

车展“破冰”

秋季车展硝烟隐现

“我们真希望齐鲁秋季车展马上开幕……”记者和一些经销商聊起目前车市的时候，他们不约而同都对今年的秋季车展多了一份期盼。虽然商家竭尽所能地使出浑身解数来谋求增长，但销量报表上的不景气让一些经销商看在眼里急在心里，一些品牌开始将心思转向将在九月举办的齐鲁秋季车展上。据悉，从进入六月以来，不少汽车厂商就开始积极与本报车展组委会敲定展位，以便抢得车展先机。由于齐鲁春秋两季车展“能卖车”是众多厂商的共识，近两年更是有不少汽车厂家将齐鲁车展提升为全国B级车展。在今年车市整体疲软的情况下，作为“山东车市风向标”的齐鲁车展的确值得众厂商博上一把。“今年齐鲁秋季车展的作用不容小觑”，一位经销商说这句话的时候面色凝重。



R限制级，你够不够资格来挑战？



高尔夫R与尚酷R，激情迸发，等你驾驭。

R是激荡风云的爆发力，R是随心所欲的掌控力。R是大众进口汽车最令人血脉贲张的高性能紧凑型跑车。330牛·米峰值扭矩造就的0-100公里/时加速5.7秒，恰似血脉中喷薄的激情；特别调校的运动底盘，配合17英寸专属制动系统，一切只为赛道而生！精心打造的动感内饰，随处可见的“R”专属徽标，由内而外辉映独特个性。

车之道，唯大众。



Das Auto.

济南德辉汽车销售服务有限公司 销售热线：0531-83156000 地址：济南市无影山中路西端新匡山汽车大世界南区西一号 奥体展厅：0531-61387911 地址：济南市奥体中心汽车超市一号1005展厅 服务热线：0531-83156222

TOYOTA 广汽TOYOTA | 品质感动世界

乐享5周年爱车轻松购 凯美瑞尊享2年0利率贷款优惠



2011 YARIS 雅力士 全国挑战赛 火热报名中 New YARIS 新雅力士

为答谢新老客户的关爱，现推出凯美瑞超值版，2.0L凯美瑞16.58万元起，2.4L凯美瑞19.38万元起，震撼您的价格底线，欢迎阁下莅临展厅品鉴。



共庆广汽TOYOTA渠道成立5周年，到店可享凯美瑞五重礼遇

- 爱车轻松贷，购凯美瑞贷款可享受2年0利率超万元贴息优惠
- 爱车轻松试，试驾凯美瑞可获《建党伟业》电影票一张
- 爱车轻松换，“以旧换新”置换凯美瑞成功可获超值心动礼品
- 爱车超值享，凯美瑞周年纪念版及精英天窗版优势登场
- 爱车高球赛，凯美瑞高尔夫球赛开杆在即，欢迎来店报名

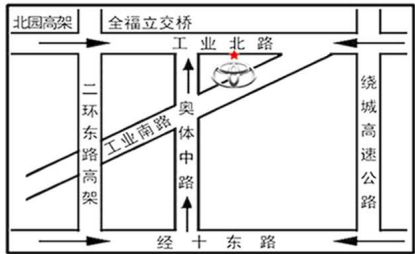


注：2011年7月1日-7月31日期间申请贷款，且于2011年8月31日前成功放款，才能享受贴息优惠，活动详情请咨询广汽TOYOTA 销售店



五大心悦承诺 专业、便利、安心、尊贵、信赖

FRI 福日集团 广汽丰田福日历城区店 地址：济南市工业北路70号 销售热线：0531-88768811 服务热线：0531-88768800 二手车置换：0531-67605061



TOYOTA

车到山前必有路 有路必有丰田车

广汽丰田汽车有限公司 官方网站 www.gac-toyota.com.cn (活动详情请咨询广汽TOYOTA销售店，活动解释权归广汽丰田所有) 顾客服务中心：800-8308888 (免费热线) 400-8308888 (可用手机拨打，只需付市话服务费)