

# 商家年底忙跑量,或打降价牌,或送大礼包

# 车市降价声 声声不绝

临近年底,南京汽车市场可谓是好消息不断。那些半年前上市时还貌似“高贵”的中高端车型纷纷降价或变相降价促销。凯旋、速腾 2.0 中级车以及两厢飞度和福美来一代降价幅度都在万元上下,几年来在南京市场大行其道的新雅阁近日也跟着宣布大幅让利。降价、促销,这对那些打算买车的消费者来说应该是件大好事,不过行家称,面对低价仍需量力而行,切不可冲动。

## 新雅阁最高降幅高达 2 万元

南京市场部分 2.0 排量的中档轿车价格近来出现松动。据来自市场的消息称,一汽大众针对旗下的速腾 2.0 产品开展阶段性促销活动,活动期间凡购买该产品的消费者均可获赠含全真皮内饰、交强险、2008 元现金加油卡等总价值高达人民币 8888 元的大礼包。

位于栖霞大道 2 号的一汽大众朗驰汽车销售服务有限公司销售总监李伟告诉记者,速腾 1.6 和 1.8 的销售一直相当好,唯独 2.0 销售不佳。另外降价的最主要原因是 2.0 市场竞争太激烈。

上市以来火爆一时的东风雪铁龙目前暂无降价促销的计划,记者打电话给神龙汽车南京东联销售服务有限公司询问价格行情时,销售人员说,凯旋价格一分钱不让。而南京江苏万帮称,只要购买,都有 8000 元左右的现金优惠。

引人注目的是,几年来在南京市场大行其道的新雅阁近日也跟着宣布让利,其中 2.0 升和 2.4 升新雅阁降价之后售价分别为 17.98 万元和 21.98 万元,降幅高达 2 万元,这在以往并不多见。

## 商家年底忙跑量成市民买车最佳时机

业内人士分析认为,诱发年底降价潮的主要原因

是销售任务比较重。汽车厂商和经销商期待能在 2006 年最后一个季度如期实现全年销售目标,于是价格再次成为这场利益博弈的杠杆。

一汽大众朗驰汽车销售服务有限公司销售总监李伟说,由于各家经销商的任务都比较重,一些等不及的经销商已经开始暗降,而另一些经销商正在等待厂家的政策。江苏万帮北京现代专卖店的相关人士此前称,11 月份是个关键的月份,不少消费者都是这个时候看车,到了大约 12 月份开始出手。因此,一些没有得到厂家政策的经销商也将在 11 月中旬,最晚下旬就要开始降价。而该店相关人士昨天接受记者采访时表示,一方面,11 月份市场一点反应都没有,突然冷下来了,车子卖不动,不降价不行,即使亏本也要降。另一方面,他们都是 12 月 31 日进行年度结算的,所以不能等到 12 月份才开始跑量,因此只有现在就开始跑量,把厂家的返利“骗”回来再说。

相关人士还表示,现在降价有两种情况,一是明降,即经销商自己让利,二是暗降,即在厂家政策还没到位时现行降价,以达到跑量的目的。如果经销商在 11 月份顺利完成跑量任务之后,很可能在 12 月份实行涨价。因此,对于市民来说,现在是买车的最佳时机。 快报记者 夏天

## 【专家支招】

月可支配收入 2500-3000 元如何选车——

## 定价位、看需求、选品牌

年末的汽车降价大战已经提前吹响了号角,但如何选一辆适合自己的车,或者说适合自己家庭的车,却是不少人疑惑的问题。老张是南京一位媒体工作者,虽然不是从事汽车相关工作,却帮身边的不少朋友选择了适合他们的车辆,成了圈内闻名的“买车专家”。

老张的推荐车型秘笈有三条:“定价位、看需求、选品牌”。为了给读者一个直观的印象,记者以月可支配收入 2500-3000 元为例,请他为不同层次的读者挑选适合自己的车辆。老张表示,这种收入水平在南京已经属于中上等,但是从未来养车以及保证生活质量的角度出发,他还是建议选择 10 万-20 万的家用汽车。

### 单身贵族型

老张告诉记者,自己的一个同事小刘是刚刚工作的年轻人,手中有 15 万存款。“小伙子说买车主要是为了代步,同时也喜欢开车风驰电掣的感觉,所以一直想买一个运动款的车辆,而且最好是欧美品牌。”老张说,目前市场上运动款的车并不是特别多,比如“马六”刚刚推出的 5 门背掀、宝来 R,以及其他的一些运动款。

“最终我还是推荐了他买了宝来 R,主要是两个方面原因,第一就是这款车属于德国车,做工没得说,而且质量也不错,最关键的是这款车运动车型都是经过了原厂

改装,光是 4 个 BBS 的轮圈就很不错,而且价格也相对比较实惠。”张先生说。

他告诉记者,对于单身贵族来说,也可以买一辆两厢小车,不仅便宜,而且车辆小也省油,停车方便。而 POLO、乐骋、飞度等都是在可选择范围之内。

### 三口之家型

“三口之家的特点就是有了孩子,可能会经常出去旅游,所以需要的车型会稍微大一些,与其选购一个外观更漂亮的车子,不如选一个有宽大后备箱的车来得实用”,张先生说。

“宝来强调的是驾驶的乐趣,凯悦外观不错,但是相对于标致 307,空间还是小了一些。所以我给他推荐了标致 307,宽大的后备箱到现在让他赞不绝口”。

### 三代同堂型

一旦有了第三代以后,家里的用车肯定就会紧张起来,而且一家五口如果同时出门,普通的小车肯定有点拥挤。

对于这个问题,我们的“买车专家”又有什么好的车型推荐呢?张先生认为,“我经常向有这种需要的人推荐上海大众的途安,车价在 20 万左右,不仅车身外观质量和功能配置都不错,而且空间宽敞。这种车有 5 座和 7 座两种。车子空间很大,而且 5 座后面的位置是一个很大的后备箱,即使放进一个婴儿车都不是什么问题”。

## 【视频预告】

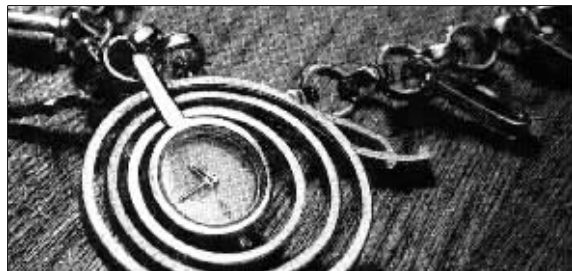
月收入三四千元的市民能买什么样的车?快报今天将请来北京现代汽车江苏万帮特约销售服务店的市场开发部经理黄大高和南京大政汽车销售服务有限公司、丰田凯美瑞经销商、广汽丰田大政仙尧路店销售经理王志刚两位嘉宾做客快报视频,欢迎网友登录 www.lifenanjing.com.cn。时间:下午 2:30-3:30。

## 前三季度江苏引资全国第一

快报讯(记者 都怡文 通讯员 苏统)由商务部确认,今年 1-9 月份,江苏省外商直接投资实际到账注册外资达到 123.09 亿美元,同比增长 47.6%;新批准总投资 3000 万美元以上外商投资企业 117 个,同比增长 52.0%;

新增工商登记注册外商投资企业 4539 家,同比增长 26.6%;注册协议外资 264.84 亿美元,同比增长 56.0%。全省外商直接投资实际到账外资占全国的 28.9%,增幅高于全国平均水平 49.1 个百分点,引资总量位居全国第一。

## “香港时尚手表节”南京落幕 港商看好南京消费力



如此时尚的女表,你愿意掏钱买吗? 资料图片

持续半月的“香港时尚手表节”11 月 12 日在中央商场落幕,记者获悉,不少港商表示,南京人消费力挺强,购买香港手表的平均单价达到了 858 元,在巡回展出的四个城市中最高,但在手表消费中更重视实用,“离时尚前沿”还有一点距离。

香港贸发局相关人士介绍,这次试探性的销售总共被南京市民买走 300 多块手表,平均单价达到了 858 元,在巡回展出的武汉、沈阳、成都和南京四个城市中最高。总体来说,南京的消费者比较理性,消费能力最强。参加过四个城市香港手表节的卓思营主任林小姐表示,她感觉南京消费者的普遍反映是香港手表款式新颖,设计独特,而且价格也没有想像的那么贵。

不过,也有一些港商表

示,南京人消费能力较强,但“离时尚前沿”还有一点距离,更重视实用性,而不是时尚化。如娇妍等非常女性化的品牌销售状况却不太好,而一些是很花哨的品牌,虽然价格不低,销售却不理想。

“香港时尚手表节”期间,还有一个有趣的现象:在手表节前期,很多消费者持观望态度,等活动进行到中期时,才决定来购买,可惜这个时候很多款式都已售完,只能失望而归。手表节上销售最好的“乐土美”系列戒指手表就是其中一个例子,该系列产品使手表趋向首饰化,不同的颜色搭配不同的服饰,特别适合宴会场合,遗憾的是货品的颜色最后不能满足广大消费者的需求。特别是紫色的水晶戒指手表,早就卖空了。

快报记者 陈刚

## 构建全球采购平台,提升明年市场份额

## 五星直降行动火力猛

昨天,五星电器发布消息:本周开始推行一次为期两周、规模空前的“直降大行动”,八大类产品最高降幅达 30%。这场看似提前进行的岁末大促销行动,却隐含着五星重新划分市场份额的意图。

### 直降“烧干”价格水分

据了解,五星“直降大行动”将继续引领高端产品低价的销售趋势。近百家始终与五星保持良好合作关系的厂家给了五星大力的支持,不少厂家已经在提供专为五星准备的特供商品。按照过往的销售经验来看,每年的 9-12 月期间,平板彩电的销售将大幅提升,4 个月的销售将占到全年销售的 50% 以上。五星此次将借势抓住有利销售机遇。五星还组织了数十万部主流品牌的手机投放市场,平均下调价格 20%。冰箱、洗衣机价格也要下拉 20% 左右。

五星电器企划中心总监景星表示,“今年以来,五星一直在整合采购系统,渐渐往全球采购靠拢,目前已经初见规模。五星发起这次直降行动,就是为了进一步‘烧干’价格水分,把规模采购获得的价格优惠让利给消费者。”

### “谋求”明年市场份额

据悉,五星今年通过各种大力度的、有影响的营销活动成功提升了销售额,使得今年的销售任务提前完成。因此,五星决定,从 11 月中旬开始,将对市场进行一次或几次冲刺性大型直降

活动,借此提升 5%-10% 的市场份额。

而自今年 5 月份和百思买成功合资之后,经过半年时间的整合,企业步入稳健发展阶段。因此这次活动表面看来是年底前的一次大型促销,但实际上是要借该活动重新划分市场份额。据悉,五星希望借直降行动在南京、杭州、青岛、成都、郑州、无锡等城市提升 5%-10% 的市场份额。

景星说,“眼下是家电换季打折、秋冬新品上市阶段,厂家要借助直降行动提前抢占明年的市场,家电连锁也要为明年的销售做一个好的开端。”

### 直降第一波:平板“来袭”

“平板、家庭影院”将是五星“直降大行动”的先锋,目的是打破家电卖场以往只在周末才有价格优惠的常规,让消费者在周一到周五购买也能享受让利优惠。优惠力度也引人注目,平板彩电价格再下拉 10 个点,价格几乎探底。

五星影视部相关负责人介绍,上游液晶面板产能扩大是平板降价的主要原因。近期,日韩和中国台湾等地上游 7 代和 7.5 代液晶面板工厂的扩产使得大尺寸液晶电视面板的生产成本明显降低,大大拉低了中国大陆下游液晶电视厂家的整机生产成本,导致平板电视售价的竞相跳水。再加上五星已经构建了全球采购平台,五星直降行动的第一波受益者也将是来购买平板彩电的消费者。 快报记者 陈刚

## 优惠——继续进行!

### 11·18 国美“500 天华诞”回馈热力升级

上周六一早,南京国美“500 天华诞”大型回馈活动在近千人的排队中盛大开幕。据介绍,南京国美“500 天华诞”活动第一波“首战告捷”,像彩电、冰箱、洗衣机、厨卫等品类的销售总额同比增长了 60%,而国美拿出了 500 万赠礼、5000 万特惠商品也让广大石城消费者得到了实在与惊喜。本周六国美将在各大厂家的鼎力支持下,在上周让利资源上再加一把火,继续进行产品价格直降、加大赠品投放力度,让更多的消费者再足足实惠一把。销售再创新高 高端家电受热捧

南京国美冰洗部主管范锦告诉笔者:在本次总部 200 亿大单采购中,加

大了对冰洗、彩电等高端家电的采购力度。自上周六国美“500 天华诞”回馈活动开幕以来,高端家电在国美的销售比今年十一当天翻一翻,再创新高。如 LG 的“蒸汽洗涤”,海尔环保型的“不用洗衣粉的洗衣机”,松下特有的斜桶洗衣机、伊莱克斯等带烘干功能的洗衣机高端新品都在本次活动中大受欢迎。此外配有苏格兰佩斯利花纹的三星酒红色面板多款冰箱,选用了防手指纹的不锈钢材料的伊莱克斯双开门冰箱等也成为“时尚家装族”们的“宠儿”。

据悉,国美在其“500 天”华诞活动开始当天同时启动了“平板电视节”,要让石城消费者享受到最

优惠的价格,使平板电视真正“平民化”:活动中国美 47 英寸液晶最高降幅 30%,40、42 英寸液晶最高降幅 20%,32 英寸液晶最高降幅 30%,厦华 26 英寸液晶 26U19 仅售 3990 元;国美包销海信 32 英寸液晶 TLM3267 仅售 5990 元;东芝 32 英寸液晶一款售价 6980 元;创维 34 英寸高清 37FL6U1 仅售 8990 元……

### 11 月 18 日回馈热力升级 优惠继续进行

据介绍,此次南京国美“500 天华诞”大型回馈活动还将延续两周,从 11 月 18 日(本周六)开始,活动将掀起“第二波”回馈高峰。同时,从 11 月 18 日起,南京国美将针对会员推出会员专享的会员



特价、会员专供、会员保险、积分换礼品、以旧换新等一系列优惠促销活动。会员们不但可以享受国美、厂家及异业结盟商家的三重优惠活动,还有机会享受购物双倍送积分活动,顾客可以在购买家电产品时抵扣相应的积分额度,同时会员卡内自有的购物积分可以以兑换礼品或服务等方式进行消费。

(竹苏)

## 你还在“看书”学外语吗?

世界著名记忆专家七田真说,人们学十年外语也不会的原因是“看书学外语”。南京各大书店、书城三楼和长三角书市 17 号卖得好的外语已当属 NO-BOOK 光盘:1.不

用看书:中文小姐说汉语场景,外国老师说外语句子。一句汉语一句外语地陪你聊天;2.不用背单词:用一个单词造八个句子讲给你听,听一遍就记住;3.听着不累:都是设计

在七个节拍之内的短句,一遍慢速一遍常速,还伴有好听的罗扎诺夫高效记忆音乐。

NO-BOOK 不像过去的光盘,听了上句跟不上下句。因为中文小姐和外国老

师一句汉语一句外语陪你聊天。可以闭目养神、散步、乘车甚至做家务。不用刻意听,外语句子就会不知不觉飘进大脑。

厂价直销:83936275