

价格全线坚挺 经销商“零库存”

荣威 550 跨年度火爆行情展开



2009年,回顾走过的11个月,中国车市“由悲到喜”,实现“千万辆”梦想,中国车市在快车道上一路狂飙,而对于12月车市的现状,我们听到的最多的声音是“买车预订”、“一车难求”等词语,数字化轿车荣威550,是这次井喷行情的主角之一。2009年,荣威销量实现了三级跳,成为A+级车的主流,堪称今年表现最优秀的本土车型,而年末的车市抄底大潮,更让荣威经销商的车辆库存全线告急,目前在店的车型已经基本被预订一空,出现了“零库存”的现象。

市场分析人士表示,荣威550的持续热销,除了自身出色的产品品质之外,对于消费者需求的关注是其成功的重要原因。在时尚数字等概念被市场广泛接

受,将年轻潮流人群一举覆盖的同时,荣威550倡导的实用科技理念也吸引了一大批倡导理性消费群体。而荣威550.8LDVVT热卖,更是无形中降低了消费者的进入门槛,为部分喜爱荣威550又相对经济能力有限的消费者提供了更多的选择。

由于荣威550处于热销状态,因此到店的现车都早已被预订一空,甚至连展车都已经被客户预订了。经销商表示,因为属于热销车型,现车也比较紧缺,准备购买的顾客要提早作出决定。

据了解,荣威客户的推荐率很高,大部分车主表示“一定会”向亲戚朋友推荐自己使用的汽车品牌,相当一部分客户表示他们“一定会”再次购买该品牌汽车。

电话投保,蜗居买车险

由于有送货上门的优势,一些网电消费模式火了起来。就连买车险,更多车主都开始选择足不出户的电话车险。据悉,平安电话车险的坐席呼入量居高不下,月呼入量较上半年成倍增长。

有保险业内人士就表示,电话车险这种“足不出户”的投保模式,让车主在整个投保过程中,享受到“保险公司围着自己团团转”的优待。而车主通过电话“远程遥控”保险公司,其方便快捷的优势,不仅解决了大多数车主因不愿出行,无法续保以及办理续保手续繁琐等问题,同时,电话车险的价格相对于传统渠道低了15%,也省去了车主在传统渠道投保,而多次比较、筛选的过程。据悉,早在2007年就起步电话销售的平安,目前早已覆盖了国内除西藏外的所有地区,单是配送机构平安就建设了39家二级机构,200多家三四级机构。

NISSAN 高端轻卡 高效商用平台

CABSTAR 凯普斯塔 闪亮登场

NISSAN CABSTAR 凯普斯塔

CABSTAR

SHIFT_the way you move

NISSAN

技术日产 人车生活

www.zznissan.com.cn

郑州日产汽车有限公司 销售热线:400-700-7676

以上图片及文字仅供参考,郑州日产汽车保留解释权

郑州日产汽车 相信 相伴 相成就	南京润豫兴: 025-85475185	南京越华: 025-85235058	江苏太平洋: 0513-85609969	苏州赛风: 0512-65966668	苏州顺铃: 0512-68098482
------------------	---------------------	--------------------	----------------------	---------------------	---------------------

第二届万人选车会完美谢幕 两天订车571辆

12月6日下午5点,由江苏电视台《购车地带》栏目主办的大型车展第二届万人选车会活动圆满落幕。此次活动,有40家汽车品牌48店,113款车型参与展销,现场观众近6万人次,人气超过了冬日的严寒。而活动最后以571份现场订单创造了冬季车展的销售奇迹,完美的数据充分证明了冬季汽车市场的巨大购买潜力,人气空前火爆。

12月6日,气温很低但没有冷却观众的热情。很多观众双休日来现场购车,享受优惠政策。据统计,周六现场

订车388台,周日订车183台,客户现场订车,排队领取主办方提供的订车礼,现场人气空前火爆。



主持人抽出大奖得主并对车迷们做了采访,他们认为:现场购车能享受更多的实惠,而且不需要往返与各个品牌专卖店,就可以轻松的购得爱车。正因为这些因素现场观众相当的热情,火爆的人气,垂直上升的销售速度,超越了所有参展商的期望。

气,垂直上升的销售速度,超越了所有参展商的期望。

协办成就销售高峰
长安轿车南京共有48店,江苏天冠专卖店、东风日产文华4S店分别本次活动现场销售前三,销量分别为:长安轿车两天销量42台;雪佛兰两天销量33台;东风日产两天销量31台;销售奇迹的诞生与参展车商精心准备也是分不开的。为了本次车展能够圆满的完成,开展一个多月,各品牌4S店就已经筹备资源和制定迎变优惠的销售政策,同时现场有东风悦达起亚SOL,长安福特2010款蒙迪欧致胜,北京现代i30、奇瑞风云2、别克达瓦锐等新款车型为消费者提供

了更多选择,也是本次活动得以展的销售高峰的原因。

参展商及消费者均给出很高的评价
参加活动的40家汽车销售商均对这次活动给予了很高的评价。观众人数大大超过预期,不但现场订单多,也增加了很多意向客户,尤其是主办方收集的意向客户名单,对接下来的销售工作提供了很大的帮助。

功。几位来自外地的消费者,通过主办方的协调也买到了心仪的车型。他们表示很高兴因为与朋友在去年的“万人选车会”上买到了非常实惠的爱车,所以他们一直盼着今年的“万人选车会”。看到宣传,马上联系一找朋友赶到现场。他们感谢《购车地带》栏目,也希望《购车地带》能多举办这样的活动。

2010开车过年 现车集结“惠”即将登场

主办:江苏电视台《购车地带》
时间:2010年1月16、17日
地点:南京市规划建设展览馆
热线:13805170505

HIGER

V92

2010最新车型 12-24-45座

提供旅游挂靠、按揭贷款业务(免担保)
★政府采购定点单位★

2009 江苏远大 追求客户满意 期待辉煌

欧川全系列海格客车产品,欢迎新老客户选购。

苏州金龙特约经销商:江苏远大经济发展有限公司
电话:83717287 83724886 13501463588 13901599920
地址:应天大街765号西楼三楼 公交车:39、63、113路在泰山山下往东走100米

省委书记卢展工调研宇通

12月12日,江苏省委书记卢展工在省委常委、苏州市委书记王文超,苏州市长朱善璐等陪同下,赴宇通集团调研。卢书记对企业的发展情况表示关心,一边乘车一边问,一边问一边看,一边看一边问。

在宇通文化长廊前,卢书记详细了解了宇通文化建设的做法和成就,卢书记说:“宇通每年都会为先进个人颁发奖金奖杯予以奖励,而且宇通还向上海交通银行、浦发银行等金融机构捐赠了员工。”卢书记还详细了解了宇通的生产经营、技术创新、市场开拓、产品出口等情况,了解到目前正是高产期,宇通计划进一步扩大产能时,卢书记高兴地说:“宇通是名牌了,发展前景很好,要继续保持行业第一的位置!”

在试验中心,卢书记详细了解了试验中心的建设情况和目前的试验能力,卢书记勉励宇通,要不断加大研发投入,实现产品技术升级,不断扩大市场占有率,做国际一流企业。

吉利汽车

金刚2代 更多升级 更多享受

空间就是大 金属自动挡舒适型售价62800元
热烈庆祝吉利金鹰4AT自动挡荣获国家科技进步一等奖

你买车 我做税

1.5L排量吉利金刚49800元起售

即日起至12月31日,购买吉利汽车即可享受:

1. 买车送全车购置税
2. 限量赠送价值3000元VIP服务升级卡
3. 赠送价值2000元全车精美装饰

南京联润吉利金鹰4S店 地址:大明路149-2号 电话:52626396 52633897
六合店 025-57124000 镇江店 0511-88885512 滁州店 0550-3044988 丹阳店 0511-86555238
淮安店 0517-87058868 徐州店 0514-87291676 安徽店 0523-88265514 马鞍山店 0555-2109966

超值延续 2010款奔腾B70成热门首选

近日,记者在南京红腾汽车4S店采访中就发现,有许多消费者排队等候前来选购新车,以各新年之用,备受期待的奔腾B70已经开始“热身”起来。而素有“中国轿车销量首选”之称的奔腾B70,成为了首选。

奔腾B70作为不少消费者心目中的“中国高级轿车超值首选”,它是一款配置齐全、性能出色的中高级车,他同时具备了价格和性能的双重优势,可以省去外观装饰费用,内饰豪华舒适,配置贴心周到,方向盘、手刹采用了安全、动力、舒适和密封经济性的全方位设计。

南京红腾汽车销售有限公司
地址:溧水大道2号(虎山路东首)
电话:025-52633000 52631676

熊猫1岁啦!

1.0L CVVT发动机 激情上市

银行按揭贷款 首付20%熊猫开回家

独有6安全气囊 百公里综合油耗6.6L 超长保修三年10万公里按C-NCAP四星安全标准设计 1.3L手动挡 1.3L自动挡全面上市

南京联润吉利熊猫4S店 地址:大明路166号 销售热线:025-52632179