

# 马6开火 车市价格战能否打起来

上周,一汽马自达的马6舒适版降价3万元,杀入14万元的价格区间,成为“史上最便宜的中高级轿车”;与此同时,凯美瑞也传出了让利2.5万元的消息。3月份以来,汽车销售虽然依然火热,但各大汽车生产企业销售指标提高,库存压力增加,排量相对较大的中高级车压力更大。除车型增多导致竞争加剧之外,中高级车两头受“压”也是重要原因。一方面,1.6L以下排量车型的销量受惠于政策而稳步上升,另一方面,受经济危机等多种因素影响,宝马、奥迪、沃尔沃等豪华品牌的售价大幅下探,一些低端车型已跌入30万元区间,进一步挤占了中高级车市场份额。有专家预测,下半年中高级车价格大战将正式打响。但南京一些汽车品牌的经销商接受记者采访时却反响各异,似乎价格战离他们还很遥远。

## 马6降价 经销商赞厂家“精明”

一汽马自达南京聚诚专营店销售经理樊谨在接受记者采访时说,对马6进行价格调整不是没有预期,但没想到来得这么快。

樊经理认为,进入2010年特别是春节之后,汽车消费市场趋于平淡。多年来以较高性价比驰骋疆场的马6虽然下滑不大,但潜在客户的观望、等待心理加重。他本来希望到6月份“传统淡季”时厂家采取降价措施,结果行动提前了。

从实际效果来看,本次降价行动对市场的刺激相当大,消息公布后,聚诚店顾客进店量翻了一番,上周六、周日两天成交30台车,特别是本周一也订出去8

台车,樊经理说这在以往是从未有过的。

此次降价的车型虽只有马6时尚版,但从17.98万元的官方指导价一举降至14.98万元,力度可谓空前。樊经理认为,此举的确起到了促使原本关注A级和A+级车型的消费者下决心转投B级车阵营的作用。

另一家一汽马自达南京专营店金泰天创同样尝到了价格攻势的甜头。无巧不成书,据该店总经理助理兼市场部经理彭安宁介绍,周六、周日两天该店也订出了30台车。

彭经理说,他们4月份赶了南京几个展销会,明显感到了销售压力,此番降价行动可谓“及

时雨”。“在市场出现冷却苗头时,采取果断措施抢夺份额,这是一汽马自达的精明之处。虽然因为降价让出了利润,但市场份额增加了,售后服务的利润自然会具有持久保证。”彭经理表示,这次只拿出时尚版一款车型大幅降价,不排除有“试水”的意味,其它车型跟进的可能性是存在的。

据记者了解,马6今年的销售目标为10万辆,但前4个月只销售了约2.4万辆,压力可想而知,“以不变应万变显然是不行的”。

另据两家4S店介绍,马6目前的提车等待期不超过1个月,如果颜色凑巧,最快半个月就能提到货。 常青

## 一汽丰田经销商:以减产应对市场压力

针对马6降价,南京中升丰田4S店总经理周燕波在接受采访时表示,马6降价对其汽车品牌的影响应该不大。

“不同品牌、不同车型的客户群是不同的。作为轿跑,马6和卡罗拉这类家轿的客户群体有些区别,所以卡罗拉的价格目前并未受此影响。一汽丰田会通过分析某个地区某个时期的销售数据,据此对价格进行统一调控。”周总分析说,一个成熟的汽车品牌会尽力保持市场相对稳定的状态,只有在产品更新换代时才会出现大幅调价的情况。

据周总介绍,自去年年底开始,受召回事件影响卡罗拉销量回落。近两个月情况开始慢慢好转。厂家制定了购车补贴、送油



卡、交强险等优惠政策,“此外,我们经销商也拿出了自己的一部分利润让利给消费者,目前基本上接近零利润销售,消费者此时抄底是个不错的选择。另外,一汽丰田厂家为了稳定市场、减小我们经销商库存的压力,已经计划5、6、7月份减产,目前来看,我们一汽丰田是唯一一个提出减产的车企。车市不可能一直保持一个疯狂增长的状态,这是非理性的。” 张颖

## 长安福特、东风本田经销商:马6降价对我们没影响

南京景山福联汽车销售公司营运总监薛辉和南京东本启辰销售服务店总经理刘兵接受采访时可谓异口同声:降价是厂家针对市场状况作出的选择。

薛总监表示,同为中高级车的福特蒙迪欧-致胜,依然是按照原先优惠一万元左右的优惠政策销售。薛总监承认市场反应比去年稍差,但销量并未出现下滑,最大的差别是去年排队提车,而今年则货源充足比较容易提到现车。当下他们要做的是通过一系列的促销活动进一步提升销量。刘总则表示,当库存增加、市场份额下



降,降价是最常见的应对手段,但降价未必会带来销量的持久增加。“更何况,每个品牌的营销策略不尽相同,基于本品牌的特点制定相应的营销战术才是生存之道。”刘总认为,以追求品牌认知度和用户忠诚度为重点的东风本田,目前不太可能跟进价格战。 汪庭竹

## 广本经销商:不会纠缠于价格战

广本雨田店市场部经理丁湧接受采访时表示,国内车市日渐成熟,消费者也日趋理性,他们不会盲目跟风,广本的经销商也不会盲目跟风。

就第八代雅阁而言,市场老大的地位以及累计超过100万用户的口碑效应决定了雅阁不会纠缠在价格促销中。第八代雅

阁目前的产品、服务策略是成功的,它真正打造出了消费者的满意度,从而使得雅阁品牌在口碑相传中被完美化,雅阁稳定的价格政策,也使这款经典车型成为二手车市场中最保值的车型之一。广本以品质、服务、售后为主,不会在价格上去拼市场,“我们的销量每月稳中有升。” 付蕾





马自达 睿翼 轿跑车

# 跑车风范 锋芒毕露

睿翼轿跑车 锐意登场



Zoom-zoom Zoom

**一汽马自达** MAZDA6 睿翼 | 睿翼 轿跑车 | MAZDA6 | 进口 MAZDA5 | 进口 MAZDA MX-5 | 进口 MAZDA CX-7

江苏金康丰田汽车销售有限公司	南京市雨花区玉兰路86-2号1金康汽车市场1楼	销售热线: 025-52456666	南京骏成汽车销售服务有限公司	南京市栖霞区栖霞路228-2号	销售热线: 025-85951885
苏州悦达汽车销售服务有限公司	苏州市工业园区东环路22号	销售热线: 0512-67169666	常州国昌汽车销售服务有限公司	常州市钟楼经济开发区五星路99号	销售热线: 0512-55785111
无锡联众汽车销售服务有限公司	无锡市东门外东环路22号	销售热线: 0510-88136666	无锡市众达汽车销售服务有限公司	无锡市苏锡路金匮立交北口	销售热线: 0510-85403666
江阴市益达信德汽车销售有限公司	江阴市东门外东环路22号	销售热线: 0510-86407888	常州神马汽车销售服务有限公司	常州市新北区长江路781号	销售热线: 0519-85153666
江苏远方汽车工业发展有限公司	徐州市鼓楼区二环东路88号	销售热线: 0516-87870888	南通锦途汽车销售服务有限公司	南通市经济技术开发区明珠大道1085号	销售热线: 0513-85989111
无锡市华通汽车销售服务有限公司	江苏省无锡市太湖新城228号	销售热线: 0512-52308181	张家港通城汽车销售服务有限公司	张家港市经济开发区沙洲立交南东侧	销售热线: 0512-58797888
镇江天群汽车销售服务有限公司	镇江江口路 一、二、三、四、五、六、七、八、九、十、十一、十二、十三、十四、十五、十六、十七、十八、十九、二十、二十一、二十二、二十三、二十四、二十五、二十六、二十七、二十八、二十九、三十、三十一、三十二、三十三、三十四、三十五、三十六、三十七、三十八、三十九、四十、四十一、四十二、四十三、四十四、四十五、四十六、四十七、四十八、四十九、五十、五十一、五十二、五十三、五十四、五十五、五十六、五十七、五十八、五十九、六十、六十一、六十二、六十三、六十四、六十五、六十六、六十七、六十八、六十九、七十、七十一、七十二、七十三、七十四、七十五、七十六、七十七、七十八、七十九、八十、八十一、八十二、八十三、八十四、八十五、八十六、八十七、八十八、八十九、九十、九十一、九十二、九十三、九十四、九十五、九十六、九十七、九十八、九十九、一百	销售热线: 0511-80077777	宜兴市荣成汽车销售服务有限公司	宜兴市经济开发区宜兴汽车城(太湖边)1000号	销售热线: 0510-81718888
连云港众达汽车销售服务有限公司	连云港市新浦区东海大道100号	销售热线: 0518-05159999	昆山丰达汽车销售服务有限公司	昆山市玉山镇前进西路1000号	销售热线: 0512-57908666
宿迁市华通汽车销售服务有限公司	宿迁市经济开发区汽车城	销售热线: 0527-0-885333	泰州现代汽车销售服务有限公司	泰州市海陵区永安路	销售热线: 0523-80786666

一汽马自达汽车销售有限公司 服务热线: 400-666-8080 0431-85991000 www.faw-mazda.com