

深度观察

日系全面逆袭,韩系严防死守 日韩打响车市争夺战

从去年9月开始,日系车产销量一度下跌50%。近一年时间,销售一直没有复苏迹象,这期间,韩系车趁机攻城略地,销量迅速提升。但从今年9月份起,日系车开始强劲反弹,销量大增。业内人士认为,随着年底销售旺季的到来,两大车系将更加激烈地争夺市场份额。



日系上半年还在跌

今年上半年,丰田销量超越了通用公司与大众集团,继续保持全球第一,但在中国市场却遭遇“滑铁卢”。丰田1-8月累计销量564600辆,同比下滑5.3%,而今年丰田在华制定的年度销售目标为90万辆,时间过去了三分之二,而实际销量只完成62.7%。今年1-8月本田在华累计销量为423271辆,同比下滑2.9%。日产在华1-8月累计销量为768500辆,同比下降6.6%。马自达今年1-8月在华累计销量为106846辆,同比下降20.8%。两大合资车企,一汽马自达6累计销量73284辆,同比下滑6.8%。长安马自达累计销量33562辆,同比降幅40.3%。

韩国车企首次进前三

韩系车今年上半年销量涨幅明显,统计数据表明,2013年前三季度韩系车在中国总销量达到85.99万辆,占轿车销售总量的9.95%。其中现代集团今年前三季度销售116万辆车,同比增长25%,已超越了各日系品牌在华的销量,首次占据第三的位置。预计到年底北京现代

将实现年产销100万辆,成为继上海大众、上海通用后,第三个单一品牌年销过百万辆的车企。

在日系车在华产销集体遇冷的情况下,现代汽车利用密集产品上市和低价策略抢占日系车市场。据悉,今年3月,北京现代全线产品终端优惠幅度非常大,其中第八代索纳塔终端售价比厂家指导价低了数万元,优惠幅度之大,覆盖车型之广前所未有。降价的效果非常明显,今年第一季度,北京现代产销量同比增长40%。前三季度,北京现代产销量同比增长28%,在大幅度降价的同时,北京现代又密集推出新车,今年4月12日,2013款第八代索纳塔和新途胜在杭州同时宣布上市。两款车同时上市的情况以前也很少出现,而更为少见的是,这两款车上市后不久,经销商就开始优惠促销,这一系列举措对现代迅速抢占日系车市场起到很大的作用。

下半年日系车开始发力

从9月份开始,日系车销量开始强劲反弹,据中国汽车工业协会发布的数据,今年9月,日系乘用车销量同比增幅达

73.7%,销量达到27.8万辆,增速明显高于德系、美系等其他车系。其中本田在中国市场销售73990辆汽车,去年9月仅销售33931辆,同比激增118.1%,实现翻倍;丰田同比增长63.5%,达到72100辆;日产同比攀升83.4%,马自达则同比提高34.4%。

据了解,日系车反击的杀手锏一是强力推出换代新车,再就是加大优惠促销力度,同时优化产品外观设计。记者走访南京几家日系车4S店了解到,性价比高、省油是客户购车的主要原因。面对来势汹汹的日系车,韩系车也在进行价格调整,进行应对。

一家现代汽车4S店的销售经理告诉记者,现在购买现代ix35全系可优惠1.5万元,且立即就可以提到现车,其他车型也有比较大的优惠。

业内人士分析认为,目前两大车系仍是停留在价格竞争的低层次上,这样很容易使双方陷入价格战,最终两败俱伤。从双方各自采取的动作看,两大车系都希望在提升销量和产能的同时,提升品牌影响力。

现代快报记者 倪泳

车市动态

东风御风 邀南京市民品鉴

2013年11月2日,全球化高规格商用MPV——东风御风南京试驾品鉴会在宝华山国家森林公园隆重举行。

据了解,东风御风由东风汽车潜心5年自主开发,传承了东风汽车近半个世纪的资源积累和技术沉淀。其广泛适用于公司通勤、商务接待、旅行出差以及物流、电力、医疗等细分行业,可以一车多能。整车的安全性、燃油经济性、振动、噪声、舒适性、操控等方面都配备了当今世界最新技术。

在本次品鉴会上,东风御风所展现的大气外观、高效动力、严苛安全、自由驾驭等锋芒特质,充分体现了东风汽车对中国高端轻客的理解,彰显了东风御风“信赖、和融、创新”的品牌核心和打造价值最大化的愿景,为东风御风的持续发展提供了源源不断的成长动力。

福田奥铃 中国勒芒赛总决赛收官

11月3日,2013(第五届)福田奥铃中国勒芒耐力赛全国总决赛在上海天马赛车场正式拉开终极对决的大幕。来自全国大赛区的8支队伍上演了第五届勒芒的巅峰竞技,吉林队获得冠军,温州臻达队摘取全国总决赛亚军,长沙瑞福康队仅以微弱的差距位居全国总决赛季军。为不断提升赛事的影响力,赛事组委会精心策划举行了五载勒芒的颁奖盛典。

同时举行的还有2013中国城市绿色物流(长三角)战略发展论坛暨福田汽车奥铃品牌价值体验风暴,交通运输部科学研究院、中国物流与采购联合会、上海物流协会以及上海浦东物流协会的专家齐聚上海,就“城市绿色物流发展”的现状与前景,进行了深入交流与探讨。

年底购车正当时 促销陷阱要警惕

由于很多车企都在年底冲量,汽车市场的促销力度也越来越大,以便积极促成消费者结束持币观望,积极入市。可以说,岁末年终,在客观上也确实成为了消费者的购车良机。但专家此间告诫,“面对五花八门的促销推广和各种花样翻新的促销噱头,购车消费者一定要睁大双眼、冷静识别各类促销措施的含金量,否则会感觉无所适从进退失据,甚至不经意落入促销欺诈的陷阱。”

“两大标准”教你躲避促销陷阱

促销政策花样繁多,但消费者辨别真假促销的办法很简单,就只有两大标准:一是能否为自己切实带来价值(要么在车品不降的情况下降低我的购车成本,要么在购车售后服务上给我带来价值),二是让自己享受促销政策是否方便。因为真正有效而且受到消费者欢迎的促销政策一定是从消费者角度出发进行设计,并能方便消费者并为消费者带来切实利益的,而不是那种看起来宣传包装得很好,但是处处从厂家角度来考虑的政策。

实际上,车市促销陷阱甚至促销欺诈一直长期存在,如果消费者不够理性,就很容易坠入商家的促销陷阱而追悔莫及。

很多商家都推出了“免息”、“零利率”等贷款购车的噱头,购车者因对车的实际价钱、优惠政策没有很清晰的认识,反而会导致支付更多的钱来买车。“一般来说,“零利率”车贷,其利息都是由汽车厂商贴付的,表面上看确实得到了不少优惠,但仔细琢磨一下,又会发现“玄机”重重——“零利率”贷款一般都需要车主交付贷款额的2%-7%(不同机构利率不同)作为手续费,很明显,这是一种变相的利息,而且很多时候购车者若参加“免息”活动,其所购买的车型也只能按照厂家指导价来支付,不能再享受新车的优惠价格,甚至有些车型的免息金额可能比车价的优惠额还要少。针对此类“贷款蒙人”促销骗术,专家建议应在贷款购车时仔细查看汽车买卖合同的相关条款,然后每一环节都追问到底,在双方对合同条款无争议的情况下再签字盖章。

“优惠注水”也是不良经销商屡试不爽的伎俩:赠予的装饰大多包含水分,其实际价值往往在经销商宣传的标准上大折扣,以次充好。知

情人透露,一些汽车经销商赠予配置号称进口或优质产品,其实是一些质量极为低劣的廉价产品,将普通的贴膜、地胶、皮椅等价格翻番,以“购车赠予xx元豪华装饰”诱惑消费者。针对此类优惠骗术,消费者应该细心比价,或者咨询专业人士得到客观意见,防止花冤枉钱。

以人为本:购车者何乐而不为?

当然,并不是所有的促销宣传都是陷阱,关键是要多了解多观察,谋定而后动。像一汽马自达这样有口碑、有实力、有深厚品牌积淀的公司,消费者大可信赖。

在一汽马自达“迎新钜惠,梦想升级”主题促销活动首日,“午夜深蓝”选择了“首付20%,18期零利息,零手续费”的贷款方案,他介绍说:“我购买Mazda6自动挡时尚型,享受到了长达18个月的免息贷款,还没有手续费的负担。就是说我只首付了2.8万元,月供仅2000元,就开上了新款Mazda6。这车说真的是一部难得的高性价比好车——车型大,有面子;省油,综合油耗7.3左右,每公里0.53元上下,是2.0排量中最省油的;开着舒适,稳当,内部空间大;最关键的是它是一部B级车,价格却是A级车的。”看得出来,“午夜深蓝”对一汽马自达此次促销政策,其欣喜之情溢于言表。

一汽马自达副总经理田青久此间公开分享了他的营销心得,“营销首先要把握住‘以人为本’,也就是细致入微的关注客户的感受。”他强调指出:“以人为本的第一要素,是提供适销对路、满足客户需求的产品。汽车产品作为行走工具,满足客户需求就需要操控、安全、节油和性价比,让用户买得起、修得起。第二,有了好的产品,客户用车、修车的感受也很重要,如展厅购物环境的舒适性、人员服务态度、接待流程简洁与否、再次回厂是否方便快捷、省心并节约费用等。一汽马自达的‘全心管家服务’,正是以追求客户满意为目标,提供超出期待的服务,让客户感动,进而成为忠实客户,甚至成为粉丝。”

我国目前有关汽车消费维权的法律法规却并不健全,而且汽车产品的专业知识较强,厂商和消费者所掌握的信息严重不对称。看来,有效规避汽车消费陷阱,除了寄望于车企自觉践行承诺、善始善终服务之外,最根本的求解之道还有赖于国家法律法规的健全和消费者维权意识的进一步增强。

NAVECO
南京依维柯

在技术追求高端的时候
我们满足更高的人性化需求

32项人性化设计
成就欧系高端轻卡典范

超越
心宽体胖 品质至上



国际著名影星: 

2013 中国商用车品牌影响力大奖
2013 中国商用车品牌影响力大奖

宽大的驾乘空间
GPS+DVD
智能收音机
电子车窗
中控锁

南京依维柯商用车“超越”系列商用车在上市之初就以卓越的性能、卓越的品质、卓越的服务,赢得了广大商用车用户的广泛认可和赞誉。超越系列商用车采用国际领先的设计理念,拥有多项专利技术,采用国际领先的PAC动力,动力强劲,节能环保,安全可靠,是您商务运营的最佳选择。

南特联 南京市栖霞大道中心村一号

无锡久隆 无锡市江海西路88号(华东汽车城)

苏州都灵 苏州木渎中山东路151号

南通紫琅 南通市观音山观音东路太平路口

徐州网通 徐州市开发区淮海路88号银地汽车市场20号楼

025-85436581

0510-82449888

0512-66389011

0513-86800056

0516-83208008