

责编:倪泳 美编:徐支兵 组版:丁亚平



本期策划 张海茹



多重因素促进销售回暖

车市10月迎来小阳春

厂商促销10月旺季

金九成色不足,旺季车市出现冷开场,自9月底开始,随着10月长假的来临,蓄积的购买力也开始爆发,加上厂商促销、新能源车发力等多重作用,车市在10月迎来小阳春。 现代快报记者 倪泳

库存连续5个月报警

中国汽车流通协会发布数据显示,我国经销商库存系数已经连续5个月高于1.5的警戒水平,库存压力加大。其中,4月库存系数为1.52,5月份库存系数为1.53,6月份库存系数为1.69,7月库存系数为1.62,8月份经销商综合库存系数为1.56,经销商库存压力与上月相比有所缓解。

9月底10月初,汽车市场开始走出淡季,集客量和成交量明显增加。在9月29日至10月4日的南京国际车展上,现场接受订单6424份,成交额近10亿元。

8月,汽车生产171.44万辆,环比下降0.34%,同比增长2.22%;销售171.56万辆,环比增长6.02%,同比增长4.04%。连续几

个月的持币待购,在9月底到10月份集中释放。

再加上十一长假期间免收乘用车的高速公路通行费,也是形成市场小高峰的因素之一,厂家为迎接旺季,产量会有增加,经销商的提车任务量也相应增加,经销商开展促销活动也会增多。

因此9、10月份的销量会较高,经销商库存状况能得到一定改善,库存水平预计在警戒线水平以下。一位4S店负责人告诉记者,因为上半年销售业绩比较好,经销商压力不大,因此在7、8月份淡季促销力度不大,10月份不少经销商推出优惠政策,形成销售小高潮。

10月份开始,南京每天上牌量约在1200辆,而5月份约为800辆,6月份在700辆左右,增长十分明显。南京宝铁龙轩达汽车销售服务有限公司负责人告诉记者,从9月底开始,销售逐渐开始变热,预计10月份将比9月份销售量增长20%以上。南京联润汽车销售有限公司刘凯先生告诉记者,从目前情况看,10月份比上月销量有明显增长,特别是新帝豪销售情况非常好,占到了总销量30%左右,GX7销量也不错,GX9上市后对年底销量冲高起促进作用。

近日,来自苏、浙、沪、鲁四个省市的8家北汽新能源专营经销商正式开启了华东地区“1元体验”的活动。北汽新能源已向整个华东地区先行投放了400辆E150EV纯电动汽车,用于上海、南京、杭州、苏州、常州、南通、盐城7个城市的用户深度体验。

不久前,全新荣威950用户交车仪式在江苏华海荣达4S店举行,据了解,共180辆荣威950以18.89万的亲民价起售,很快就销售一空。

车市暖流涌动

自9月1日购买新能源汽车免征购置税政策实施以来,车企纷纷加大新能源汽车的投放力度,比亚迪、启辰、江淮、荣威等品牌的纯电动车车型,都迅速地进入了消费者的视野,在10月份也出现了一个波峰。

南京市委市政府近日出台“实行车牌限制通行和错峰上下班等需求管理措施”,这意味着南京也有可能采取别的城市那样按

车牌号来限行的方式,控制车流量,减少高峰期拥堵。南京汽车行业协会副秘书长任克非分析认为,这将会对家用第二辆车和商务用车的销售产生一定的推动作用。另外,南京市经历了上半年的井喷后,从6月份开始一直比较低迷,也蓄积了一定的购买力,旺季来临之际将陆续释放,对10月份的销售也有促进作用。

本期 4S店 家庭理财 取消
导读 售后集客下苦功 B28 优选哪些产品 B29 限购“满月” B32

东风雪铁龙：勇攀服务巅峰 永铸价值典范

作为进入中国最早的法系汽车品牌,22年来,东风雪铁龙一直倡导“人性科技、创享生活”的品牌主张,始终致力凭藉“舒适、时尚、科技”的品牌优势为用户创造优雅浪漫的愉悦汽车生活。同时,秉承“家一样的关怀”服务理念,更加专注在服务领域的深耕细作。

东风雪铁龙在J.D.Power2014年中国销售满意度指数研究(SSI)报告中,以全行业最高分荣登主流车细分市场榜首。于此同时,东风雪铁龙还在J.D.Power发布的2014年中国售后服务满意度指数研究(CSI)报告中,名列主流车细分市场第三位,获得“最佳”评级。

中国销售满意度(SSI)夺冠,充分显示了东风雪铁龙在销售领域不断感知顾客需求、坚持改善与提升的不懈努力。而中国售后服务满意度(CSI)进入“三甲”则体现出全国220万消费者对东风雪铁龙“家一样的关怀”服务品牌的高度信赖和广泛认可。

“龙腾C计划” 开启服务新航程

2013年上海车展期间,东风雪铁龙正式对外公布了2013-2015中期发展规划——“龙腾C计划”。

按照规划,东风雪铁龙将从品牌定位、产品技术、客户承诺三个方面加速提升。在客户承诺方面,将始终秉承“家一样的关怀”服务理念,持续贯彻“主动关怀、全程关怀、诚挚关怀、专业关怀、紧急关怀、温馨关怀和全面关怀”等七项服务承诺。此外,在所有服务网点推行“一对一尊享工程”,将用户维系服务和增值服务贯穿起来,使广大消费者能够在“新车关爱”、“快速响应”、“主动关怀”和“衍生服务”四大领域得到“一对一”式的专业化定制服务。

为了让消费者在汽车购买、汽车使用、汽车维护以及汽车替换方面享受更多便捷的服务,东风雪铁龙不断加快网点结构调整和布局优化,全力推进网络下沉并重点发展三四线城市网络,增强网络覆盖度。截至8月底,业已拥有4S店446家,地级市覆盖率达到83.76%。计划到

年底4S店达到471家,地级市市场覆盖率达到85%。

“家一样的关怀” 打造服务新境界

为进一步深化和提升东风雪铁龙“家一样的关怀”的服务理念,东风雪铁龙推出了全球同步的服务流程和服务标准,建设完善了三大服务体系即服务标准体系、服务信息化平台和技术培训体系。同时,通过全国联网的远程汽车故障诊断平台、24小时的400救援热线等服务的信息化平台,每时每刻为消费者提供最温馨的专属特色服务。

以赛代练 树立服务新标杆

为提升全网络营销团队的凝聚力、服务力和销售力,东风雪铁龙启动了“龙门飞甲——2014年销售技能大赛”。大赛通过对雪铁龙品牌文化、核心销售流程、核心信息、话术及竞品、销售业务相关知识(保险、金融、销售线索等)的内训和考核,全方位提升东风雪铁龙各网点销售人员的综合能力,致力让每位销售顾问都成为汽车销售界的精英。

同时,为永立服务巅峰,东风雪铁龙还启动了“最强售后——东风雪铁龙2014百名金牌服务顾问”评选活动。据悉,东风雪铁龙每年都会举办服务技能大赛,截至目前已举办共19届,与往年不同的是,客户不再是旁观者而变身为这场大赛的评判者,客户心目中的金牌服务顾问由客户做主。目前,有共计超过50万客户参与投票,获得了200万保有客户的积极参与和广泛好评。

虽然登顶SSI峰巅,但在市场上摸爬滚打了17年的东风雪铁龙总经理陈曦却对此并不满足:“我们要在接下来的五年里,无论是销售领域还是服务领域都必须达到前三甲,这是硬指标。同时我们希望在2015年蝉联SSI冠军,甚至我们力争SSI和CSI同时登顶”。

买车就去38届麦车网(奥体)金秋万人团车惠

金秋购车哪家强?南京奥体万人团车惠! 11月1日-2日,南京奥体中心西便门广场,38届麦车网(奥体)金秋万人团车惠火热开展,60余家主流品牌、200多款热门车型齐聚一堂,现在登录麦车网91mcw.com或微信添加好

友“麦车网”报名车展团购,麦车网(奥体)金秋万人团车惠给你全城最低价,购车还送6000元装潢大礼包、韩国/泰国境外游!

现场免门票入场,车展团购报名热线 400-091-5177。

像买萝卜一样买车 38届 麦车网(奥体)金秋万人团车惠

11月1日~2日 南京奥体西便门 | 地铁十号线奥体站 免门票入场 |

60余家主流品牌、200多款热门车型,车展万人底价团购! 参展4S店联合承诺:麦车网车展团购价低于店头成交价! 购车即送6000元汽车装潢礼包+韩国/泰国境外游! 千元加油卡/GPS/车载冰箱/行车记录仪/折叠自行车...现场购车100%有奖! 先报名 团购更实惠! 网上报名: www.91mcw.com 添加微信号报名: 麦车网 参与微信分享即送电影券 客服热线: 400-091-5177

微信扫一扫, 先报名 买车更实惠! 分享朋友圈领券

Q20汽车电商平台 比价团购网站 麦车网 91mcw.com 荣誉出品