

新车促销、联动团购、续保有礼……

销售淡季 4S店扎堆搞活动

□文/图 本报记者 李林润

今年年初以来,我市汽车销售量大幅度下滑。不少汽车品牌经销商表示,原本一个月能卖出100多辆车的4S店,在春节过后的那一个月,只卖出去几十台车,与去年同期相比,销量下降明显。为了提升销量,很多4S店利用各种节点,搞促销活动,以提升销量。

5月18日,记者走访了市区一些4S店,发现多数4S店都在利用“5·18”“5·20”等这些节点,搞着各种促销活动。当天,记者首先来到了漯河华东本田4S店,店内顾客正围着刚刚上市的2019款思域询问不停。

“这车和老款比有啥差别啊?”“价格有没有优惠啊?”“新款车外型看着还可以。”……虽然不少看车顾客对该车赞不绝口,但订车的顾客却寥寥无几。

随后,记者走出东风本田4S店,来到了漯河德宝宝马4S店。该店正在举行“续保有礼”活动。记者了解到,如果是老客户给4S店介绍了新客户,那么老客户还能获得额外的礼品。

最后,记者来到了漯河宝捷一汽大众4S店,店内正在搞“探领众星惠聚初夏”厂家直销会活动。送礼品、送养护、缴纳意向金送购车基金、抽家电大奖等各种优惠活动。优惠力度大自然吸引了不少顾客,一些



5月18日,漯河宝捷一汽大众4S店活动现场。

市民当场交了订金,准备订购自己满意的车辆。

据记者了解,5月18日当天,除了部分4S店自己开展的活动,还有厂家组织的区域性销售活动。其中,漯河众瑞捷途4S店举行了“捷途畅玩百城体验营(河南站)”活动,在当天的活动中,共订出去车辆177辆。漯河博诚东风风行4S店为了提升销量,举行了“豫见风行 嗨购518”东风风行全省联动团购活动。在当天的活动现场,车辆优惠力度大,而且还有购

车礼包相赠,不少到场的顾客订到了自己心仪的汽车。

“虽然也有顾客进店看车,但是大部分客户仍持观望态度,从春节到现在的总销售量和去年这个时期相比明显下滑。”其中一家4S店的总经理向记者透露,有些4S店的销量和去年同期相比甚至下滑了一半。“这也没办法,只能以活动来吸引消费者,从而提高销量。”他说,在接下来的这段时间,他们仍然会推出各种优惠活动,吸引消费者购车。

1至4月新能源汽车产销同比增长超五成

中国汽车工业协会发布的最新数据显示,我国前四个月汽车市场仍较为疲软,产销量比上年同期分别下降11%和12.1%,降幅较前三个月分别扩大1.2和0.8个百分点。

数据显示,2019年4月,我国汽车产销量分别完成205.2万辆和198万辆,环比上月分别下降19.8%和21.4%,同比上年分别下降14.5%和14.6%,同比降幅较上月分别扩大11.7和9.4个百分点。而今年1~4月,我国汽车产销量比上年同期分别下降11%和12.1%,降幅较前三个月分别扩大1.2和0.8个百分点。虽然汽车整体市场出现下滑,但新能源汽车仍是同比增长。数据显示,2019年4月,新能源汽车产销分别完成10.2万辆和9.7万辆,比上年同期分别增长25.0%和18.1%。

而今年1~4月,我国新能源汽车产销分别完成36.8万辆和36.0万辆,比上年同期分别增长58.5%和59.8%。业内人士表示,4月新能源汽车销量增速出现了下滑,和补贴退坡有很大关系。随着补贴退坡,一些企业销售新能源汽车无法盈利,特别是没有核心竞争力的车企,或将遭遇市场淘汰。

据新华网

保卫蓝天 我们在行动

紫华圣新能源汽车

0395-3286999

源汇区泰山路南端

TOYOTA
广汽丰田

5月23~25日
现车到店

Lovin' Levin!

就爱雷凌!

首付2成 3年0息

现已接受预订 **全新换代 LEVIN 雷凌 185T 双擎 同步登场!**

广汽丰田漯河富宏店 预订电话: 0395-5695555

地址: 漯河市源汇区漯舞路与107国道交叉口向西100米路北 (盛世汽车园内)