

朗动热销 带动北京现代全线飘红



今年9月,朗动取得骄人业绩,ix35、第八代索纳塔、瑞纳和悦动持续热销,共同刷新了北京现代的销量纪录,全月共实现汽车销售84188辆。

日前,以公正性与权威性著称的中国质量协会全国用户委员会发布了《2012年中国汽车行业用户满意度(CACSI)测评结果》。瑞纳、悦动、第八代索纳塔荣获中国质量协会2012年汽车行业用户满意度测评CACSI冠军,销售服务荣获中国质量协会2012年汽车行业用户满意度测评CACSI亚军,售后服务荣获中国质量协会2012年汽车行业用户满意度测评CACSI季军。北京现代车型屡获殊荣,更取得了骄人业绩。

朗动在上市首月破万的基础上,9月一鼓作气,实现了15243辆的飘红业绩,在同级别车型中名列前茅。

外观方面,朗动拥有更具时代感和时尚魅力的外观;空间方面,朗动拥有

2700mm超长轴距,提供了几乎是同级别中最大的后排空间和腿部空间;动力方面,朗动有1.6L及1.8L两款发动机可供选择,兼顾了燃油经济性和充沛动力;配置方面,朗动则颠覆了人们对于传统中级车的固有印象,直逼中高级车型。

凭借卓越的燃油经济性,朗动1.6L车型入围“节能产品惠民工程”节能汽车推广目录,享受国家财政提供的每辆3000元节能补贴。

为庆祝朗动月销量破万,10月31日前至北京现代洛阳德众店购车巨惠送惊喜。凡进店客户均可获赠精美礼品,订车即可抽取幸运大奖。北京现代洛阳德众店与您一同引爆火红十月。

业界观察

车厂商家 协力冲刺第四季度

为了完成2012年销售目标,进入今年最后一个季度的中国车市,竞争必将更趋白热化。在传统的消费旺季到来前,各大汽车厂家已经摩拳擦掌,力图“最后一搏”,车市促销力度也将大于往年。

汽车厂家给予各经销商在促销措施以及资金上的支持,让商家的促销吆喝更有底气,但如何缓解库存带来的巨大压力,仍是双方不得不颇费思量。

转眼已进入2012年的第四季度,又到了各厂家冲刺年终目标,争夺“江湖”地位的关键时段。由于“金九银十”与年底消费热潮都分布在最后一个季度,这一季度是中国消费市场的传统旺季。而汽车消费作为国内除房产消费外最大宗的消费行为,在这一时期也将迎来传统的销售高峰。因此,今年第四季度车市竞争必将更趋白热化,车市促销力度预计也将大于往年。

在厂家的大力支持下,第四季度车市促销战已经打响。不少市场人士预测,虽然缺少国家政策支持,但第四季度这个完成全年销量的关键时期,任何厂家和经销商都不会轻易错过,无论车市形势如何,在第四季度都会尽力多推活动,刺激销量提升。

今年十一长假期间,笔者走访车市看到,经销商促销力度之大,已经达到了空前水平,不少售价10万元左右的车型,综合优惠幅度已突破2万元,几乎是八折左右销售。“以我们经销商自身的力量,根本不可能降到这个程度,赔也赔死了。”一位品牌汽车4S店的负责人告诉笔者,其实早在进入第三季度后,厂家的支持力度就开始逐渐增大。

厂家对经销商促销的支持最明显的表现是在置换补贴上,为了吸引更多以旧换新的客户,不少厂家陆续提高了对置换客户的补贴额度,以推动消费者加快淘汰手中的老旧机动车。据一家汽车经销商介绍,为了吸引置换客户购车,该公司推出了高额的置换补贴,金额达到了国家允许的最大幅度。

此外,推出购车赠油卡的品牌也越来越多。据经销商称,但凡见到购车赠油卡的活动,均是有厂家在背后支持。“对于我们经销商来说,送油卡还是送钱都是一样的,与其拿钱买了油卡送客户,不如直接降价更实惠。”一位经销商告诉笔者,经销商赠送和厂家补贴其实很好分别,经销商送的多是自身的附加服务,厂家支持的则是实实在在的东西。

与此同时,汽车厂家为了完成年终销售目标,在第四季度必将加大冲刺力度。这意味着生产厂家将向经销商大批压库,一旦经销商成交量跟不上,库存压力或将明显上升。尽管厂家压库问题常遭口诛笔伐,但分析人士认为,乘用车企业是地方GDP稳增长的核心支柱,厂家减产难以自己做主,绝大部分厂家不可能由于经销商的抱怨而改变产销节奏。不过,在实际操作中,厂商可以通过加大对经销商拨发促销补贴的力度,以帮助经销商应对库存带来的资金不足困境。

业内人士告诫:“当前厂家不能只知道压库,需要制定合理的库存机制,只有与经销商同舟共济、相互支持,才能打好第四季度攻坚战。” (李钧)



贺朗动月销两万 北京现代百万惠全城

0利润 大巨惠 进店有惊喜



- ix35、第八代索纳塔：**5050**分期购车
0利息，**0**担保，**0**抵押，方便快捷 爱车当日提回家
- ix35 直降**2万**，第八代索纳**优惠3万**，送豪华礼包

北京现代汽车金融

北京现代汽车洛阳德众特约销售服务店 地址：洛阳市西工区纱厂西路97号
销售热线：65282666 15538820090 服务热线：65282999 18637998322