

# 经销商吹响年底冲量号角

## 现在或是不错的买车时机

□记者 许晓洁 文/图

“年底巨惠、底价来袭……这才11月下旬,怎么这些商家就开始年底促销了?”市民崔女士听说很多汽车经销商会赶在年底冲量,到那时车价便宜,因此她打算在过年前后买车,可在逛了几家4S店后她发现这些“传言”似乎有问题。“是这些商家故意打出年底促销来吸引消费者,还是我们这些消费者的认识有问题?”崔女士有些不明白。

## 1 经销商与消费者之间有“时差”

近日,洛阳晚报记者走访了一些4S店,发现的确如崔女士所说,年底促销已经开始了。4S店门口,大红的条幅拉着,(图①)4S店里面,各种礼品摆着,(图②)经销商们使出浑身解数来吸引消费者。

宝马洛阳豫德宝店展厅经理任鹏辉说,春节是中国人最重视的节日,因此大家喜欢在年底买车,来犒劳辛苦了一年的自己。此外,很多消费者认为汽车经销商会在年底冲量,那时车价较低,因此也把购车时间定在年底。但是汽车经销商的“年底”跟消费者认为的“年底”是不一样的。

汽车经销商全年任务的结算时间通常是12月底,因此经销商年底冲量会在12月底前结束,但在很多消费者心中,年底是指过年前,11月下旬和12月通常是他们紧张选车的时间。

“虽然我们全年任务的结算日期是12月25日,但在一般情况下,我们要在12月中旬前完成全年销售任务。”东风日产洛阳威盛店展厅经理王晓静说,“等消费者打算年底买便宜车时,我们的冲量任务早已结束。”

## 2 只要出价不太离谱,都有商量的余地

作为展厅经理,任鹏辉平时一般不用接待客户,但是在年底冲量开始后,他们店的客户进店量比10月同期上升了20%至30%,不管是经理还是普通员工,都要“上阵”。

宝马洛阳豫德宝店年底冲量和5周年店庆时间重合,因此目前店内的优惠力度非常大。“实实在在地降低车价,就是要给消费者惊喜。”在大力度的促销下,宝马X5已经卖断货。

“10月的时候,我给4S店出过一个价钱,他们把我‘拒’了,但是最近,4S店的工作人员主动跟我联系,说他们同意我出的价钱了。”市民刘先生,4S店态度上的变化,让他很惊讶。

进口大众洛阳中豫店试乘试驾专员郭晨龙给记者透了个底,他说从现在到12月底的这个年底冲量期内,只要消费者的出价不是特别离谱,一般都有商量的余地。

“我们店给出的最低折扣已经达到7.3折,最高优惠金额达到4.4万元。”王晓静说,他们店年底促销已经全面展开,力度非常大,为了打消消费者的顾虑,他们店还“降价补差”。店里最多一天交车20多辆,而阳光也已经卖断货了。



## 3 冲量期不妨看看老款车

“即使是年底冲量,经销商在各个车型上的优惠幅度也不一样,什么样的车优惠力度更大一点儿呢?”打算近日购车的市民王先生问。

任鹏辉说,在年底冲量时,经销商们通常会推出一些特价车,这些特价车通常有两个特点:首先是即将改款的车,其次是小众车。

大家都知道,现在大多数车型都是年年改款,在新款车型即将上市或刚刚上市的时候,4S店通常还存有少量老款车,为了减少库存,经销商们经常把这些车列为特价车。对于不少消费者担心老款不如新款好的疑问,任鹏辉解释说,大多数情况下,车型改款的幅度比较小,一般都是“外貌”上稍稍发生一些变化,或内部增配一些装置,并不是“质”的变化,消费者大可不必担心。

小众车通常是极具个性化的车,这些小众车在外观上可能并不符合大众口味,或者用途比较局限,因此平时销量比较小,但仁者见仁智者见智,如果某些消费者恰好中意的是小众车,那么在经销商年底冲量时也可以“捡到便宜”。

同时,任鹏辉提醒各位消费者,如果您打算在过年时开上进口车,最好现在开始着手订车事宜。他说,进口车牵涉的环节较多,在经销商没有现车的情况下,订车周期通常为3个月。

一周车评

## 汽车“驶入”互联网 让未来更精彩

□张小丽

“让每个机械、每个汽车、每个车床、每个灯泡都连到互联网上。”作为互联网产业的第一批建设者之一,宽带资本董事长田溯宁的这句话,开启了我们对未来新的想象。相比日新月异的汽车发动机技术,汽车智能互联技术则成为更惹眼的车市流行元素。而近日举行的首届世界互联网大会,开启产业互联网的革命,也让每一个汽车人思考。

近年来,针对汽车智能互联,汽车大佬、IT大佬都没闲着。沃尔沃汽车创立了科技子品牌Sensus,并发布相应的智能车载交互系统;谷歌推出Android Auto;苹果也在之前推出了CarPlay;百度推出了CarNet;腾讯推出了路宝……如今,把智能互联“玩”起来,成了车商的共识。

在第十二届广州国际车展开展首日,上海通用汽车就发布了以“车·联·无限”为名的车联网战略,提供车载信息、移动娱乐与消费以及智能驾驶等服务,致力于打造人、车、社会互联生态圈,就像上海通用汽车总经理王永清说的那样“车联网正成为汽车行业的发展趋势”。

如今,丰田的G-BOOK、宝马的互联驾驶、奔驰的My Command得以应用,它们凭借行业优势,掌握了车载互联系统的主导权。博世(中国)投资有限公司执行副总裁徐大全也表示:“互联化、自动化、电气化是汽车技术的未来发展趋势,三者的连接应用将实现汽车的绿色应用。”

随着智能互联技术的发展,车市的未来必定更加便捷,可能在十年后,汽车智能互联技术就会普及。那时候,互联网企业可能成为汽车零配件供应商,成为汽车生产链上的关键一环。

你坐在车里,智能手表可为你提供道路修缮等实时信息,发出指令就可以控制中控台上的互联屏,各项应用不输智能手机;当你遇到危险路况时,可以将信息上传到云端,与其他车辆分享信息;汽车也会更聪明,为你提供更好的乘坐感受、更多的坐姿选择,如果觉得司机疲劳驾驶,它还能发出警示。甚至在更远的未来,你可能坐在一辆没有方向盘、刹车、油门的车里,由应用软件和传感器带你驶向目的地。

汽车智能化的持续推进,会让我们的车更“聪明”,这样“聪明”的伙伴,也让我们对未来更加期待。