

车改·售车

1 车改或将刺激私车消费

在全国范围车改大幕开启后,它势必会在汽车市场内引发一系列“化学反应”。有人说它对车市是利空,因为车改后政府购车需求势必会降低;有人说它是利好,理由是车改后,公务员个人的购车需求将会升高。究竟是利空还是利好,我们来听听汽车4S店工作人员的说法。

长城汽车洛阳众山伟业店总经理李岩说,2014年,长城汽车在洛阳销售4000多辆,其中,单位采购所占的比重非常小。车改后,公车少了,但公务员外出办事时少不了用车,这将释放更高的个人购车需求,李岩认为,车改对汽车市场是利好。

沃尔沃洛阳恒信瑞沃店销售部经理高飞说,在去年车改大幕开启后,他们明显感觉到汽车销量的增加,“沃尔沃低调、安全、环保的品牌形象,很受公务员的青睐,来买我们车的公务员数量不少”。

广汽本田洛阳键通店销售经理许路说,虽然他们店暂时没感觉到车改为他们带来很多“福利”,但是他也坚持认为,随着改革的深入,这一政策对整个汽车行业绝对是好事。

□记者 许晓洁

临近春节,车市进入冲量旺季。近日,《洛阳晚报》记者在名车苑看到,即便不是周末,不少4S店里的顾客也相当多,大家似乎着急在过年前提到车。新的一年,车市红红火火开始,这样的好彩头自然让车商欢喜,不过眼下令他们欢喜的事情并不只有这一件,公务用车改革(以下简称车改)对汽车市场造成的触动,或许能让一些车商乐得更久一些。

车改是利好

4S店得把它用好

2 一些车商已推出优惠措施抢夺“蛋糕”

《洛阳晚报》记者在采访中了解到,公务员购车本身就有便利条件,比如他们的贷款申请相对容易通过等。在车改大幕开启后,一些车商把握机遇,针对他们眼中的优质客户推出购车优惠活动。

高飞介绍,2014年沃尔沃就推出过公务员购车的优惠活动,跳过4S店的环节,让这部分客户直接跟厂家对接,以更大力度的优惠措施来吸引他们购车。通过这一渠道购车的客户只是来4S店提车,价格等方面的问题都是客户直接跟厂家洽谈,4S店不再参与。

东风悦达·起亚洛阳悦达店市场部

经理王卫东说,东风悦达·起亚会针对不同人群推出专属优惠活动,2014年曾举办“公务员购车季”活动,“这部分客户到店买车,在提供相关有效证件后,可以享受厂家提供的补贴”。

奥迪的“官车”形象深入人心,但是如今的奥迪在“去官车化”的路上努力。奥迪洛阳海灵店培训讲师王帅朋说,他们店的客户多是个人客户,在2014年的一些活动中,公务员购车同样能够享受厂家提供的优惠措施。

3 各品牌中档车型受公务员青睐

不同职业、收入的人们在购车时会表现出不同的特点,公务员在购车时有什么特点呢?

广汽丰田洛阳九州店培训讲师李鹏均说,公务员通常会选择比单位公务车低一个档次的车型,在广汽丰田的车型中,15万元以内的A+级车较受欢迎。

李岩介绍,长城汽车的发展重点是SUV,这符合包括很多公务员在内的消费者口味,12万元至17万元的SUV是长城汽车吸引公务员的“利器”。

高飞说,公务员在选购沃尔沃的车型时,20多万元起的V40、S60和30多万元起的XC60很受青睐。

记者手记

在采访中,《洛阳晚报》记者明显感觉到“冷热不均”。有的车商已经积极行动起来“抢食”车改为汽车市场带来的“蛋糕”。有的车商还处于“迷糊”的状态,他们既没有对车改可能给市场造成的影响进行分析,也没有针对车改进行相应的营销措施,让人不免有些着急。

在谈论市场时,我们常常说要抢先机,因为快一步和慢一步的结果可能是天壤之别。这些年,我们看到过某一车企固执地不使用某项技术而错失发展机遇,也看到过某些车企因研发出适合市场的车型而崛起。沉浮一瞬间,车商们,拼销量的确没错,可是把脉市场也很必要。

