



编辑:陈飞鹏
电话:88516273
邮箱:tzbcjche@163.com

当下购车实惠多 消费者更重性价比

十来万元的老车型

淡季更走俏

陈飞鹏

进入淡季以来,不少4S店的销量都有所下滑,为了刺激消费、抢占市场,商家们乐此不疲地大打“降价牌”。而除了单一的价格战之外,车商也开始打“组合拳”,多重营销结合攻占市场,像团购会、试驾会、新车上市会、客户关怀月等活动纷纷上演。在淡季里抓节点搞活动带动销售,做好营销功课,其实可以让淡季不淡。”有车商表示。

淡季车价纷纷探底,对消费者来说,想要买到一辆性价比高的车型,这是一个较好的时机。有业内人士分析,由于大家传统的消费习惯,淡季里多数消费者选择观望,但是当别人都在观望的时候选择下单买车,其实得到的实惠比平时甚至是热销旺季还多。



“新车+降价”淡季购车更实惠

据笔者了解,随着近期多款新车型上市,老款车型在让利方面做足了文章。新车上市,老款车型往往都有巨幅优惠,性价比也相对较高,想买老款车型的消费者不妨考虑出手。”台州森加福特4S店市场部杨经理表示,就拿我们店里的福克斯来说,随着全新福克斯的到店,老款福克斯现在最高直降1.5万元,而且现车充足,提车也方便。”

淡季是各大品牌车商比拼实力的最好时机,他们在力推新车的同时,纷纷加大老款车型的优惠力度,这样既能吸引消费者果断下单,又能为新车销售腾出空间,同时也让消费者享受到了平时难得的优惠。

消费者购车注重性价比

如今,随着消费观念的不断成熟,购买任何东西都讲求一个“性价比”,买车亦如是。在选定了自己所能承受的价格区间之后,也许有十余款车型可供选择,在这些车型当中,有新款车型,也不乏一些老款车型的身影。新款车型亮点多、配置高,但价格相对坚挺,而老款车型相对来说更为保值,品质也更值得信赖。

面对琳琅满目的新车,很多人都约而同地犯起了“选择困难综合征”,但这对近期有计划购车的椒江市民小陈来说却不是问题。“第一次买车,很多人一定会被长长的配置单所打动。其实,若是结合预算仔细看来,那么诸如座椅加

十来万元的老车型较畅销

笔者发现,淡季购车的消费者越来越注重性价比,也更偏爱老款车型,而购买新车型的大部分都是追求时尚的年轻人。因此,淡季市场上真正卖得好的,还是十来万元的老车型。

像一汽大众宝来、雪佛兰科鲁兹、福特福克斯、上海大众朗逸、丰田卡罗拉等耳熟能详的老车型销量都还不错。这类车,价格只在十来万左右,性能配置都比较好,性价比也高,是代步车的理想车型。而且,这个区间的车型选择余地也大,能满足大部分讲究实用的家庭用户的需求。

台州为达上海大众4S店市场部张经理告诉笔者:我们店最近一个月的销量在100台左右,其中主力销售车型还是以朗逸、朗逸等紧凑型

在淡季里,车商生意不好做,因此无论是厂家还是经销商,都会提供高于平时的优惠幅度来吸引消费者。此时,就算是和经销商讨价还价,你的底气也会足很多。”有业内人士表示,对于普通消费者而言,淡季购车确实好处较多。

在笔者看来,淡季买车除了能享受到平日难得的优惠力度外,在挑选现车时余地也要大很多。旺季的时候货源会比较紧张,容不得大家挑三拣四,特别是热门的车型,经常会无奈地买回自己不是太满意的颜色、配置。而在淡季时买车就不会有这样的情况,所以,眼下不失为一个购车良机,近期有购车意向的消费者还是要抓住机会出手。

热、定速巡航、天窗等“华而不实”的配置就会首先被舍弃。即便是新款车型,我也会一一比较各个级别的配置,并选择性价比最高的一款购买。”小陈表示。

在近期购买了老款马自达6的市民张先生告诉笔者:对我来说,性价比是选择车子最重要的标准之一。一款车子的好坏,市场自然会去检验他,老款马自达6经历了多年的市场沉淀,已经树立了良好的口碑,更何况随着新一代车型的推出,老款的价格一降再降,仅花买一辆A级车的钱就能买到中级车,性价比很高。”

车和途观这类SUV为主。现在正值车市淡季,来买车的基本上都是刚需消费者,十来万元的车型对他们来说普遍都能接受。此外,像朗逸、朗逸这类老款车型经过多年的市场检验,品质、口碑已经广为人知,而且现在优惠也大,对有实用主义倾向的刚需族来说,确实是不二选择。”

工作两年了的小赵告诉笔者:为了方便上下班,我近期买了一辆老款福克斯1.8L手动时尚型,当时还有上万元的优惠,落地之后的价格也就在11万元左右,这辆车不但排量小、油耗低、油费少,而且品质稳定、维修便宜,总体售后的花销也不大,非常适合我们这类事业刚起步的年轻人。”

新车资讯

全新BMW 7系 带给你不一样的智能体验

笔者从台州好德宝4S店获悉,今年6月,宝马集团在慕尼黑正式展示了全新第六代BMW 7系。对这款全新杰作,宝马集团董事长科鲁格表示:“它诠释出我们对未来豪华座驾的理解,那就是在先进科技、智能互联和舒适体验之间实现最佳平衡。”

在全新BMW 7系上,新一代BMW智能互联再一次实现了质的飞跃,众多的全球首创科技展现出数字化未来的发展方向,比如全球首先量产使用智能激光大灯、全球首创手势控制、全球首创智能触控钥匙、全新全主动泊车辅助系统、增强型驾驶辅助系统等,为宝马用户带来领先于时代的尖端体验。

作为人机交互的先驱,BMW一直引领这一领域的技术发展。例如,BMW iDrive系统发展至今,已广受用户认可。现在,最新的BMW人机交互系统为全新BMW 7系的用户带来超乎想象的体验,向人们展示出车载人机交互系统的未来发展趋势。

全球首创的手势控制加入iDrive系统,又一次开拓了人机交互的想象空间;而智能后排触控系统如今也能让后排乘客可以动动手指即掌控全局;另一项全球首创技术——BMW智能触控钥匙,除常规的丰富功能外,还可供用户全天24小时查看续航里程、锁车状态以及保养提醒等信息。

此外,作为BMW互联驾驶科技的重要组成部分,自动驾驶将是实现未来可持续个人交通出行的重要途径。宝马将更多自动驾驶科技引入全新BMW 7系,比如性能强大的增强型驾驶辅助系统使全新BMW 7系成为同级主动安全的新领袖,并大幅减少了驾驶员的工作内容,使驾驶更轻松,而且该系统还新增了尾部防撞碰撞功能和交叉车流警

示功能。

视觉方面的驾驶辅助也实现了里程碑式的创新。全新BMW 7系是该细分市场首款采用智能激光大灯的车型,这使汽车大灯的照明距离从300米时代跨越至600米时代。

全新的一键控制自动泊车辅助系统在全新BMW 7系上投入使用,让泊车工作前所未有的轻松。

近百年来,宝马保持着持续进行技术创新与革命的良好传统,不断为汽车行业带来新的启迪。互联驾驶的概念同样由BMW最早提出,而且BMW互联驾驶在智能互联领域一直快步走在行业最前端,并受到了BMW用户的广泛青睐。2012年,宝马率先将互联驾驶科技和服务引入中国豪华汽车市场,更借助BMW互联驾驶中国实验室,使其更贴近中国用户的需求。

全新一代BMW 7系再次带来了众多全球首创,使宝马在智能互联领域依然保持着引领态势,并引领着未来汽车发展的豪华理念。对于全新BMW 7系,有人评价说:“这是一扇窗,可以看见宝马的未来”。在广阔的互联空间里,宝马还将继续激发想象,用无数的可能开创出可观的未来。

陈飞鹏



车展资讯

近期购车不妨再等等

下周五, 来临海市体育馆逛车展吧!

下周五,由台州日报社主办的2015临海“清凉之夜”大型汽车展销会将在临海市体育馆拉开帷幕,本次车展历时三天,近期有购车意向的市民不妨来车展现场逛逛,说不定就能遇上你心仪的车型。

据悉,本次车展承接了以往办展的成功经验,以“清凉之夜”为主题,以提高各参展品牌以及车型的知名度,提升各经销商的销量为任务,同时,主办方也着力搭建经销商与消费者双方之间的桥梁,加深交流,促成交易,为广大消费者的购车之旅保驾护航。

眼看8月步入尾声,车市“金九银十”即将来临,多家参展汽车品牌经销商表示,为了给接下来的传统车市旺季预热,车展上我们将以更实惠的价格、更好的服务让消费者得到超值的享受,感受无与伦比的惊喜体验。同时,各大品牌参展商还将现场为市民提供一站式服务,使消费者既能货比三家,又能免去东奔西走的烦恼。

有人说现在汽车产品更新太快、车展过多,其实这也反映了当前车市潜在的巨大需求。”车展相关负责人表示,由于临海、天台、仙居、三门等台州北片区域经济发展加

快,消费水平提升也较为迅速,因此汽车消费需求日益高涨,选择在临海办展有助于整合品牌资源,集中提升临海以及临海周边县市的消费需求。

据了解,为拉动车展人气,增加展会看点,各品牌参展商除了在车展上推出超低优惠、冰点降价之外,还将携旗下畅销车型以及新上市的车型亮相现场。而且,主办方还将提供试驾区域,供到场的市民更好地体验车子性能。本次车展汇聚了各大主流汽车品牌、众多热销车型,将极大地方便市民在最短的时间里了解、比较、选购自己心仪的车型。如此难得的购车时机,希望广大消费者不要错过。

另外,本次车展除了给力优惠和众多车型助阵之外,为营造现场气氛,现场还将推出歌舞表演、有奖问答、免费吃冰激凌等节目活动,让你有得买、有得看、有得玩,尽情享受这场汽车盛会。主办方将通过各种活动向消费者展示汽车的魅力,同时活跃现场气氛,调动市民观展购车的积极性。

下周五,约上朋友,带上家人,来临海市体育馆逛车展吧,我们不见不散!

陈飞鹏