

金秋市场多丰饶②

汽车市场热度攀升

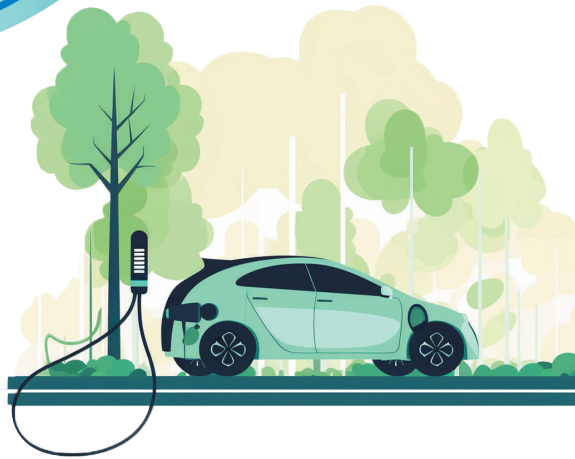
“现在买车很合适,价格相对较低。看车的顾客也有了明显增加。”9月18日上午,学府街太原某汽车品牌门店的销售人员告诉记者,“两节到来,厂家各种促销活动不断,吸引了不少有意向购车的市民;另外我们最近刚推出一款新车,很多人也是奔着新车来的。”

9月刚过半,特斯拉、长安等车企集中推出多款新车服务,汽车市场“金九银十”的行情已拉开序幕。记者实地走访了解到,为抓住一年中难得的消费高峰期,多家汽车品牌门店推出限时降价、赠送积分等各种优惠,力促车市销售回暖。山西省汽车后市场协会会长刘瑞彬表示,“金九银十”是传统旺季,叠加“中秋+国庆”长假期节日效应,预计新能源汽车销售能走出一波漂亮的上升曲线。



商场内的某品牌新能源车体验中心。

车企促销引流



“金九银十”历来都是市场经营者的“必争之地”。今年以来,随着油价持续攀升,新能源电动汽车以其环保省钱的高性价比成为最近车市的“人气王”。

“提前预约试驾”“新车预订”“少量现车”是记者在采访时听到的高频词。最近,各大新能源车品牌的销售网点内顾客不断、人气高涨。在比亚迪某商场体验店,市民王先生正在选购新车,他对一款新上市、设计感十足的车型很是满意,“刚订了这款车,价格也不贵,还环保省油费。外加这个月有优惠,综合下来还是比较实惠。”

记者发现,为了吸引关注,今年不少新能源车品牌将体验店直接开在了人流量更大的商场,也为消费者营造了更方便的体验空间,引流效果好。“标配版提车较快”“可以为您免费安装充电桩”……9月16日晚,茂业天地某品牌新能源车体验中心十分热闹。这个仅有两个展出车位的展厅,在短短15分钟内就迎来了7拨前来体验参观的顾客。现场销售员郭强正卖力地为顾客介绍车辆的基本性能和亮点,从电池类型、续航时长、内饰,再到车内智能驾驶系统、雷达硬件,不仅推销产品,也介绍鉴别新能源汽车优劣的基本知识。

经过一番讲解,顾客刘婷和郭强敲定了试驾的时间。她告诉记者:“以前买燃油车跑4S店,门店位置偏远而且分散。现在新能源车买车看车可方便了,门店基本都在热门商圈,而且不同品牌的门店也离得很近。”以长风商务区商圈为例,小鹏、特斯拉、蔚来三家品牌门店之间的直线距离不足200米。

郭强说,一般商会参考商圈定位、周边商铺的类型、消费者类型,将最新、最畅销的车款放在店内,以尽可能缩短目标客户从产品认知到实车体验的距离。“近期,我们门店的客流量很大,周末从早到晚就没有停下来的时候,基本每天都有超10组的客户来做试乘试驾的体验。热门车型月销量在20台左右。”

优惠活动亮眼

2000元定金抵扣车款1万元、购车可享最高7万元优惠、购车送4年10万公里质保……进入9月,各品牌经销商纷纷放出大招,门店都摆出了大量活动海报,将车企官方优惠,以及门店的“试驾有礼”“引荐奖励”“进店有礼”等活动广而告之。

“原本20万元预算能选择燃油车,但现在不少品牌的新能源车都有优惠,不变的预算能买到更高配置的车,还是挺让人心动的。”刚大学毕业的林聪说,自己年初就有了购车意愿,但直到现在,还没下定决心买哪辆车,“优惠越多,心仪车型也越多,尽量在国庆前入手一台。”

9月以来,已有比亚迪、特斯拉、上汽大众等超10家车企,宣布了旗下车型直接降价或变相降价的消息。其中,蔚来汽车延续8月政策,向购车车主赠送换电体验券等大

众某车型降价活动再度“返场”,增加了保险补贴优惠政策。理想汽车推出了高达1万元的限时保险补贴政策。零跑汽车针对旗下某车型推出了最高1万元的补贴。

“近期这款车可享2000元抵扣8000元的车款,三电终身保修等。”在太榆路附近的比亚迪店,前来咨询的顾客络绎不绝,销售经理耿彪一边向前来咨询的客户解释,一边推销着新车。降价促销明显带动了销量增长。据统计,今年1至7月,我省新能源汽车零售额94.19亿元,同比增长56.7%。刘瑞彬分析,新能源汽车降价频率快、幅度大于燃油车,和技术更新迭代快有必然联系。今年中秋节和国庆节合并有8天假期,加上高速公路免费通行政策加持,预计因出游带来的购车需求会在9月底达到高峰。



热闹的汽车展厅。

推陈出新加速

对于新能源汽车来说,优惠降价并不是一个长期手段,因为可能会对品牌、口碑造成损害。车企更多会通过改款、换代、发布新车等,来吸引消费者关注。

和往年的“金九银十”相比,今年的新能源车企显得十分活跃,新车发布十分密集。进入9月,特斯拉、小鹏等品牌均推出了新车。“我今天已接待了5拨看车的客人,全部是冲着新车来的。”小鹏某体验店的销售人员对记者说,“从整体订单量来看,现在已处于明显高峰期。”

记者看到,一些品牌店销售人员还通过直播形式,为网友介绍新车以及优惠政策,吸引了不少线上客户。业内人士分析,相比传统汽车而言,新能源车充分满足了年轻人对车辆外形、智能化嵌入、多功能配置等方面的个性化消费需求,正悄然从交通工具转变为具有迭代性的电子产品,甚至变得像智能手机一样,销量会随着新款车发布而波动。在中高端市场里,小鹏、蔚来走的是纯电路线,比亚迪走的是插混、纯电两条线,理想则主推增程式车型……面对眼花缭乱的市场,业内人士建议,消费者在选购时,更重要的是进行试乘试驾体验和留意续航里程的长短,并货比三家,选择适合自己的那一款。

近期,整个汽车市场的促销政策很多,刘瑞彬表示,很多车型一两年就会换代,加上价格调整频繁,没有谁能够做到以最低价格购车,因此,只要价格合适就可以入手。同时,消费者选车购车不能只盯着降价幅度,自身的用车需求、产品质量、售后服务都需要综合考虑在内。无论如何,购车都属于大宗消费,最关键的还是要选择在电池、中控等方面具有核心竞争力的品牌车辆。

记者 马向敏 文/摄