

在刚刚结束的国庆节期间，记者走访车市发现，尽管各经销商并未放假，并在假日期间展开促销，但效果并不特别明显，客流量相较于平时有小幅提升。不少车企已经试图通过官方降价的方式刺激销量，提振业绩。9月1日，长城汽车旗下哈弗SUV宣布，9月1日-10月31日，旗下包括全新H6、新H6 Coupe、H6运动版、H4、H2、H2s(2017款)等在内的车型将进行全面优惠，最高让利2万元，同时M6车型官降2.4万元。由此，哈弗成为近期国内首个开展官方降价活动的自主品牌。

与此同时，长安汽车宣布，睿骋CC在9月1日-10月31日期间限时促销，睿骋CC全系车型官方降低1万元，上汽通用五菱也对宝骏560等多款车型的售价进行了下调。



## 达州车市国庆期间波澜不惊

厂家降价、车商促销手段多 汽车消费越来越理性

### A 汽车保有量增多 汽车消费越来越理性

“我们店国庆期间一直正常营业，由于现在人们都热衷于假期外出旅行游玩，前来看车的人不及往年多，但这几天展厅的客流量已达到平常周末的水平，平均每天都有5到6批客人，可以说，人气还是在预料之中的。”位于南城二号干道某日系车4S店销售负责人王女士告诉记者。

在品信园区，门店也营造了非常喜庆的节日氛围，品信旗下的别克、雪佛兰展厅正在开展“国庆购车惠，享乐新生活”的活动，不仅有缤纷活动体验，更有7重购车大礼。80后市民刘先生表示，本来是打算换一台SUV，节日可以和家人来个自驾游

的。当初跑了好几个店，要么没有现车，要么有的需要加价提车。“之前有款热销车型车源紧张，排队提车现象屡见不鲜，到了节日，我也不急于下单了。多看看，多选选，反正家里有辆车先开着，不着急慢慢选，或许能拿到更优惠的价格。”

记者走访中了解到，现在像刘先生这样心态的市民不在少数。捷豹路虎4S店蒲总告诉记者，经过多年来汽车消费市场的培育，如今的汽车消费者都越来越懂车，越来越理性，他们很清楚自己需要一辆什么样的车，有时甚至不需要销售顾问作过多的介绍，反复的追踪询问，客户就会做出自己的购车选择。

### C 节后维修保养 迎来小高峰

由于国庆节用车频率高，我市各大4S店的售后迎来小高峰；与此同时，节假日期间小擦小碰多，保险理赔这一块也异常繁忙。记者在多家经销商处了解到，4S店从9月20多号起就迎来维修保养的高潮。杨柳汽车工业园区某德系车4S店一位售后经理表示，“现在车主保养意识较强，节假日长途旅行前后都要对车进行一番检查保养。预计一直到10月中下旬，都是节后维修保养的高峰期。”

据了解，节后不少车主第一件事便是将车辆开进4S店进行维修和检测，目前进店的车辆保养订单占70%以上甚至更高。据了解，各家4S店售后服务部门均在满负荷甚至超负荷运转，售后服务人员忙成一片。

业内人士提醒车主，希望车主最好电话预约保养，同时尽量避开高峰期，错峰进店进行售后服务。另外，车辆遇上交通事故或其他原因需要出保险理赔维修，需要及时报保险并到相关服务网点进行定损，以免错过时间，但定损后，如果4S店业务较为繁忙，且属于小磕小碰，对车辆使用影响不大，可先报险定损，再选择适当的时间过去维修也无妨。

据资料显示，经过多年的快速增长期，中国汽车市场开始降速，今年或将迎来20余年来首次负增长。业内人士认为，作为一年中的销售旺季，“金九银十”的销量通常占全年销量的比重很大，为了完成全年任务，4S店有时甚至赔钱赚吆喝也是有的，只求保住市场占有率及份额，更多的是争取在售后上面有所补贴。而针对此前较为低迷的表现，一些经销商更将重心放在了四季度。

□本报记者 张海涵

### B 多重优惠促进新车销量



记者走访市场时也发现，9月21—24日在莲花湖畔举办的2018大巴山·车文化艺术节上，很多车商都取得了不错的销售业绩，实现销售收入4000余万元，更多的商家则是借车展提升品牌形象，积累潜在意向客户。携此余温，部分汽车品牌厂家在十月展开了新一轮的促销优惠。在达州智诚五菱宝骏汽车4S店，记者看到针对节后市场，厂商推出了“厂店60周年，限时钜惠，任性嗨购”活动，10月1日—31日，宝骏510限时让利9000元，宝骏530限时让利15000元，五菱宏光S3限时钜惠5000元，五菱宏光S低至3.98万元等超低价震撼优惠。超大力度确实也吸引了不少消费者前来选车购车，一位正在签单的客户告诉记者，“走了好几家4S店，主要意向还是选一款性价比较高的汽车，最终选中了一款宝骏560SUV，优惠下来总价不到10万元，在自己能接受的范围，还送了不少礼品，感觉像赚到了一样。”据该4S店营销总监吴芹介绍，仅国庆期间他们几

家门店销量就过百台，后续销量应该还会继续看涨。

作为高端品牌的奥迪，最近价格也逐渐“亲民”起来。在9月的莲花湖车展现场，奥迪Q5就推出了29.98万元限价5台车的超低优惠，奥迪A3首付2万多，0利率，日供低至58元起，让更多有品牌嗜好的年轻消费群体十分心动。据销售人员介绍，该4S店还有多种购车金融方案供不同需求的消费者选择。同时记者发现，虽然部分品牌经销商的厂家政策还未落实，但已有一些4S店开始采取置换补贴、送礼包、0息0利率金融购车方案等方式促进新车销量。其中，部分经销商对于置换客户的补贴不断增高。面对潜在的客户资源，汽车市场优惠不断，置换客户专享优惠政策引起了消费者的关注。众多汽车品牌都推出了各式各样的置换优惠政策，不同品牌的置换政策多采取厂商补贴、经销商自主设计的模式，大部分品牌都针对主销车型进行置换优惠。

