



逆境上扬月月都是『金九银十』

汽车经销参展商信心十足谈车市

□晚报记者 彭慧

核心提示
近几年，家庭轿车开始大步跨入周口寻常百姓家。然而在全球金融风暴下，我市汽车的销售状况究竟如何？哪些价位的车子更符合大众的心理预期，哪些车型更能赢得市民的喜爱？各大汽车经销商如何看待周口车市，他们对新购车族又有什么好的建议呢？

2009年春天的中国车市非同寻常。记者从刚刚结束的首届汽车展上了解到，今年的车市大大超过汽车经销商们的预料，火爆场面让他们大呼“想不到”。在小排量车饱受追捧的同时，一些新问世的车型也出现了“井喷”，甚至供不应求。这让各大经销商笑得合不拢嘴，对未来更是脚足了劲，信心百倍。

小排量车“牛气冲天”
上海大众一名销售代表讲，销量保持强劲的主要原因，应当归功于国家购置税下调的利好刺激。拿消费者要购买10万元价位的车型来说，购置税的下调可为客户节省5000元左右，这对持币观望的购车人来说是一个不小的促动。车辆购置税的下调将直接拉动小排量车型的销售。有不少原本打算买1.8、2.0车型的消费者都转而开始关注1.6的车型了。

上海大众的哪些车型眼下最受欢迎？销售经理魏建峰说：“上海大众旗下的6大车系中，朗逸的表

现尤为突出，目前销量约占总销量的三分之一。”

魏建峰说：“我们对2009年的车市很有信心。买车是一次性消费，而用车是长期的，甚至是一辈子的。大众的选择是对上海大众的信任。”

月月都是“金九银十”
奇瑞汽车的展台前也是人潮涌动，试驾人群一拨接着一拨。谈起今年的销量，奇瑞汽车河南豫东商贸有限公司的销售经理白宗鹏掩饰不住一脸的喜悦。他告诉记者，从受欢迎的畅销车型来看，奇瑞汽车的QQ3和QQ6的销量占据了周口市场的大半壁江山，同时也带动了以技术含量最高的精品A3销量总体上升。

“纵观2005年到2007年，车市‘金九银十’的现象十分突出。按照惯例，3、4月份本应是车市的淡季，可今年淡季不淡，特别是在全球汽车业销量惨淡的情况下，中国汽车业一枝独秀，这大大出乎我们的意料。”谈到未来走势，白宗鹏充满信心。他说，奇瑞旗下的11个车系（每个车系有4至7种配置），十分紧凑实用。特别是自去年以来，奇瑞公司逆流勇进，以打造精品车的决心，以追求品牌、品质、品位的战略眼光，带动销售稳步增长。以A3这款奇瑞精品中级车为代表车型，郑州的月销量在100台以上，它标志着奇瑞已成功地从以QQ为主导的微轿车型转向以A3为主导的精品中级车型。

分析车市目前淡季不淡的原因，白宗鹏认为，一是普通大众更青睐性价比高的家庭轿车，驾驶着一款风光、实用的轿车，是正在崛起的一代新家庭的期望。二是低档车价位虽低，但配置较为完善，加上经济节能，也能满足人们的需求；再则是国家不断出台利好政策。

中档轿车也“疯狂”
广汽本田（下称广本）周口4S店的展台前围满了人群。记者刚走近就被广本的宣传牌吸引住了：广汽打出河南省最低价，如有低于此次车展价格双倍返还差价并奖励5000元球。

广本周口得邦汽车销售有限公司的销售经理周玉祯告诉记者，广本在2009年年初开始推行河南全省各地市统一价格销售。目前来看，广本旗下的雅阁、飞度、奥德赛、锋范4大车系以平均月销量约50台的表现十分抢眼。广本在周口市场的表现主要得益于雅阁2.0及去年年底推出的1.5排量的锋范，尤其是锋范，这款紧凑型轿车一上市便炙手可热，出现了供不应求的局面。

“锋范的目标消费者，是现代都市中最富活力、最具创造力的一群年轻人。他们奋发有为，敢于挑战权威，懂得享受生活，是青年才俊中的典范和表率。所以以它超强的实力、9.68万起的价格，想不红都难。”周玉祯说，“雅阁在同级别中档车中连续10次获得月度销量冠军，目前约占车系总销量的三分之一强。目前雅阁2.0、锋范全系及飞度全系均出现脱销，锋范和飞度车系即使现在下订单，也得赶到6月份才能到货，我们正在想办法缓解这一局面。”

对于去年10月份刚刚落户周口的广本4S店来说，周玉祯对周口市民的消费能力表示肯定，“这几个月销量不错，目前价位在10万元—20万元的中档轿车对于周口的中产阶级来说诱惑力还是蛮大的，市场潜力很大，对于未来我们很有信心。”

对于给即将买车的准购车族有哪些好的建议？周玉祯说，首先要认准品牌，量力而行，要把购置附加税、车辆装修等全面考虑在内。目前油价不稳定，油耗就显得极为关键，因此要作长远考虑。购车到正规4S店购买，毕竟二级经销商的售后服务等方面还有很多不完善之处，只有售后服务好，买车才不会有后顾之忧。

周口首届大型车展·专题



强大阵容吸引购车一族

——周运集团汽车超市总经理 王天奇

□晚报记者 陈军强

4月11日，在市区五一广场北侧的周运集团汽车超市展厅，近30辆车10多个品牌的强大阵容，从3万多元至35万元不等的价位，吸引了众多购车一族。



两款新车“捧场”

——周口永达汽车贸易有限公司副经理 李玉花

□晚报记者 陈军强

新款别克君威、一汽丰田RAV4，周口永达汽车贸易有限公司派出两款新车近20辆车来展区“捧场”。



北京现代有“三宝”

——河南长江汽车销售有限公司周口分公司 王明

□晚报记者 陈军强

北京现代虽有5辆展车参展，却代表着5种车型。河南长江汽车销售有限公司周口分公司的销售经理王明说，索纳塔轿车是一款中



东风日产是主推“明星”

——周口万昌汽车销售服务有限公司 胡耀辉

□晚报记者 陈军强

在东风日产、郑州日产、东风雪铁龙和斯可达这4个品牌中，东风日产在该展区占据半壁江山，成为主推品牌。周口万昌汽车销售服务有限公司销售



买东风本田 CR-V 要预定

——东风本田周口鸿鑫专营店负责人 陈振宝

□晚报记者 陈军强

东风本田目前在周口有CR-V和新思域两个型号，其中CR-V非常畅销，想购买必须预定。东风本田周口鸿鑫专营店负责人陈振



进口大众“掉”身价

——河南国际汽车贸易有限公司销售经理 朱涛

□晚报记者 陈军强

众多看车者走到进口大众辉腾和甲壳虫两款车跟前都要来上一句：“这是啥车这么贵！”河南国际汽车贸易有限公司销售经理

周运集团汽车超市的朱经理说，该汽车超市展厅有一汽丰田、力帆、奇瑞等10多个品牌，展厅近1000平方米。这次参展也取得喜人的成果，两天就卖出6辆，还有20多人填写了购车意向。

周口永达汽车贸易有限公司副经理李玉花说：“别克君威具有定速导航功能，丰田RAV4则是一款越野车，带有智能钥匙，还配有6.5寸宽屏液晶DVD语音电子导航系统和一键启动系统。”

高级轿车，在周口市场很受欢迎；车身侧面的波浪形腰线是伊兰特悦动的显著外观特点之一，增强了侧面车身高雅大气的视觉感受。说到车展，王明经理提出两条建议，一、车辆不集中，给看车客户带来不便；二、建议下次举办搞一些文艺节目，聚人气。

经理胡耀辉说，这次有13辆车参展，东风日产的车占一多半。此外，骊威的最大的卖点就是将车型定位为注重功能性的两厢轿车，而且其大气的外观设计和出色的空间也吸引购车人。

宝介绍，CR-V是本田公司专为城市消费者开发的一款多功能越野车，在市场上有很强的竞争力。另外，进行19项重要技术改进和革新的CIVIC(新思域)，把消费者定位在有活力、时尚、喜欢尝试新事物的先进群体，在展会上受到众多看车人认可。

威兹曼抢尽风头

——河南瑞华汽车销售有限公司负责人 陈阳

曼，是一款全手工打造车型，所有材料和配件都和F1一样，并且操作性能一流。其以蜥蜴作为车标，具备与蜥蜴一样的抓地力和转向力。

陈阳说，希望主办方下次举办车展能提升规格，参展商都推出比平时优惠的价格，这样人气就会大增，效果会更加明显。

比亚迪“身价”大众化

——比亚迪汽车周口亿顺销售服务有限公司 张经理

F0、F3、F6三个型号产品，价位在5万元—9万元之间。据张经理介绍，比亚迪有6辆车参展，其中F6作为比亚迪汽车迈向高端领域的战略车型。比亚迪FO则是一款精品小车，吸收并整

合了众多国际流行元素，工艺精湛、品质优良。他说，这次车展，给众多经销商搭建了一个展示平台，很受经销商欢迎，希望下次举办能选在五一和十一之前，这样更能聚集人气。

策划:顾玉杰
统筹:李伟 付永奇
责编:田孝臣
摄影:朱海龙