

车市销售冰火两重天 消费者不要盲目跟风

福克斯最高优惠可达 1.5 万元，相信这样的消息对于任何持币待购的消费者来说都是很大的诱惑。

同样，在其他品牌上也出现了不同程度的降价，一家丰田 4S 店外赫然醒目的卡罗拉降价 1.3 万元的广告，东风悦达起亚赛拉图欧风最高可获得 1.7 万元现金优惠等等，这些大幅优惠的产品基本库存充足。相比这种情况，一些品牌却提车难、优惠少，比如一汽-大众高尔夫 6、上海大众朗逸。

这种不同品牌车型销售情况冰火两重天的现象，一些业内人士的看法就是消费不够理性、扎堆严重。消费者对于这种热销车往往不会认真衡量是否适合自己、性价比是否出色，而盲目跟风。

拒绝盲从并不容易

消费者廖先生是第一次购车，因此选择得慎之又慎。从看车到买车，

整整花费了一年的时间。“我不会盲目地买，毕竟购车对我这样消费层次的人来说是一笔不小的支出。”他坦言道，“我知道我买它用来代步，价格上肯定不能太贵，有些车的确不错，但加价是不能接受的。”

不过像廖先生这样理性购车的还是少数，大多数消费者都盯着畅销车、关注度高的车型，高先生和翟先生就是例子。他们结伴来购车，一方面由于购置税优惠政策可能要取消，另一方面还听到了限牌的传闻，所以提前了消费计划。“我就是看好朗逸 1.4T，不仅购置税优惠多，而且这车还搭载了 TSI(涡轮增压)技术。”

高先生说，“不过现在，不管是手动还是自动都没有车。”失望之极的翟先生说：“我本来打算买高尔夫 6，但现在看来只能等了，4S 店业务员告诉我有可能要等到明年。”有人建议他们去看看别的品牌的车，有些品牌车型有车而且优惠多。翟先生却说：“我就是听说这车不错，主要是有朋友买的这款车看着不错，还是等这车了，如果加价能提前提车，我们也会考虑的。”目前，多数消费者对于看中的车型可以接受加价提车，甚至不惜高价提车。

对此，国家信息中心信息资源开发部主任徐长明说：“现在消费者对

于买车的理性意识远远不够，还停留在大家都买就是好车的观念上。像廖先生这样有理智的还是少数，盲目跟风不是那么容易被拒绝，再了解车的消费者也难保不会被外在因素所误导。”

性价比是理性消费切入点

长安福特福克斯品牌经理孙亦文曾表示：“中国车市在往更高性价比方向发展，消费也会越来越理性。”

廖先生就是个强调性价比的人，他认为买东西货比三家不是抠门，合理、理性地消费更是对自己的负责。“首先给自己一个价格范畴：10 万元至 15 万元。再选择几款价格范围内

的车进行比较，比如福克斯、新凯越、伊兰特悦动、锋范这几款车。通过车价、各种税费计算、油耗、养护、保险等综合比较后，最终得到一个最值得的选择。”相比之后，他更倾向于福克斯。幸运的是，此时他恰巧遇到福克斯的大幅降价 1.5 万元，于是，最终与 4S 店签订购车合同。

经销商对于这样的消费者显然有些无奈，他说：“像这样的消费者，我们的销售人员会不厌其烦地给他解释他需要了解的一切信息，但是仍难左右他的决定，有时候，他们会把购车时间拖得很长，半年一年的都不是什么新鲜事儿。”

不过，徐长明表示：“从性价比上解决的也只是一小部分特定消费者的理性消费问题，对于那些高消费、个性化更强的消费者几乎毫无作用，理性消费不是朝夕可至的。”

(本报综合)

未来 为我而来

CHEVROLET 雪佛兰

雪佛兰全系盛情大酬宾

观车有礼，试驾好礼，购车豪礼！



科帕奇纵横都市
新景程商务领航
新赛欧家庭首选
科鲁兹动感帅气
新乐风时尚家轿

周口新希望雪佛三车友会
QQ 群: 8034520

VEL 车好贷

- 无抵押担保
- 办证快捷
- 手续简单
- 无户口限制
- 无财产抵押
- 低至两成首付

河南新未来投资有限公司旗下企业
上海通用汽车雪佛兰周口地区唯一授权销售服务中心

地址: 太昊路与迎宾大道交叉口西 200 米路南
电话: (0394) 8506777/8318777

周口新未来展厅 地址: 东环与交通路交叉口
电话: (0394) 8927777

连记路
周口供电公司
太昊路



CHANA 长安轿车

都市拓界车 CX20



周口市永达汽车贸易有限公司长安轿车 4S 店

销售地址: 周口市邦杰集团大门南侧
销售热线: 8699999 8357777 服务热线: 8389946

郸城展厅 3188108 项城祥城 8756555 项城宏富 13939461356 鹿邑顺发 7209918 周口河北展厅 8589000 西华展厅 2297799 太康华夏 6863665

爱在岁末，我和悦翔有个约定

11 月 1 日~12 月 30 日凭结婚证购悦翔任意车型可享 3000 元甜蜜基金，另享结婚大礼。

凡二手车置换任意车型均赠 1000 元装饰大礼包！