



元通汽车节盆满钵满 一周卖车 3888 辆

9月22日~28日为期一周的2006元通汽车节闭幕,元通集团旗下4S店顾客盈门。据统计,元通汽车节期间,实现汽车销售达3888辆,销售额4.56亿元。其中现车交易2028辆,销售额达2.33亿;期货交易1860辆,销售额2.23亿元,明显高于平时,也超出了上半年元通汽车展上的成绩。元通集团有关负责人表示,汽车销售实物量及销售额均稳步增长,这既与汽车节和国庆长假相近有关,也与元通完善的服务网络息息相关。

越、福克斯等汽车非常走俏,成交量都突破了预期。

个性化消费日渐成熟

另外,载重车中郑州日产轻型皮卡、一汽解放、南汽跃进业绩可观;VOLVO卡车表现突出,短短几天卖出了8辆;吉普车中帕拉丁、北京吉普、进口丰田、途胜等都有良好的销售表现。由此看出,汽车的个性化消费也是汽车销售一股重要的力量。旅行车中别克GL8、东风风行、金杯、风行、依维柯等在汽车展会上也表现不俗。

微型车异军突起

新车作为促进汽车销售的主力军,是激活市场的中坚力量。元通汽车节新车展销会吸引了很多人,订车者颇多。统计显示,新购车比例中,轿车占46.36%,微型车占43.54%,载重车占4.29%,旅行车占4.25%,吉普车占1.56%。值得注意的是,微型面包车的比例竟然与轿车相差无几。微型车既可载人也可载物,功能多,用途广,五菱、长安、哈飞微车品牌的4S店借助元通汽车节,积极展现各自品牌的优势,赢得了消费者的广泛认可。

后市场蓄势待发

在元通汽车节期间,二手车交易也是前所未有的热闹。通过自由交易、拍卖、旧车置换等方式,交易量达到600余辆。汽车租赁异军突起,展会期间商务租赁、国庆长假租车预订,把元通租赁的汽车一订而空。元通澳德巴克斯汽车用品公司的产品让重品牌、讲档次的浙江消费者大开眼界,汽车养护用品、改装用品、导航等产品销量达到平时的3.5倍。

继元通汽车节后,元通集团再传喜讯,国庆7天,元通汽车销售达1304辆,交易额14736.45万元。

中高档车市场广阔

在轿车中,经济型轿车占22.17%,中档车占48.55%,进口车与高档车的比例高达29.28%。中高档车加起来比例占到77.83%,可见,浙江汽车消费市场日趋成熟,中高档轿车销售火爆;雷克萨斯、奥迪、凯美瑞、君越、途安、帕萨特、凯



一汽丰田认定金丰丰田二号店

近期,杭州金丰丰田与一汽丰田汽车销售有限公司在京正式签订金丰丰田二号店(丽水店)认定协议。

金丰丰田作为杭城首家丰田4S店以来,整车销售业绩及售后服务入厂台数一直在同行业中名列前茅;05年,金丰丰田共销售进口国产丰田车1800多辆,其中一汽丰田旗下各款国产车销售共计1386辆,整车销售业绩位居华东第二,2005年公司售后服务部共有超过30000辆入厂维修保养,占全国丰田入厂维修量155万辆中的2%左右,连续3年位列全国前三,超过行业平均水平的一次性修复合合格率以及超过800万的丰田纯牌零件库存是我们保证维修服务迅速、满意完成的基础。

正因为成绩才能在参加本次一汽丰田二号店认定资格的优秀经销店中脱颖而出,荣获全国首批25家一汽丰田二号店认定资格(浙江省仅2家)。

“厂家允许我们在没有销售网点的区域再开设一家店,我们选在了丽水。丽水金丰丰



黄金周车市不旺 节后消费待井喷

今年国庆黄金周车市并未出现供需两旺、购车火爆的情形。有专家认为,今年新车大量上市,延缓了一些消费者的购车计划,特别是商家频繁的促销降价,让消费者选择了节后继续观望。

车市外热内冷

按照以往惯例,厂家在九十月都会为全年销量排名和年终返点加大促销力度,尤其是在黄金周期间会产生连锁反应,集中大幅度地降价。而记者在采访过程中发现,今年各厂商的优惠幅度并没有之前预期的大,之前普遍预测的价格战也未如期而至。尽管车商们使出了浑身解数,降价、送装饰或是送礼包等一个也不少,但是消费者却就是不领情。

网上车市总经理华雪表示,通过监测,对于那些在节前降价的车型,在黄金周期间并未采取新的降价策略,但综合来看,只有5%的降幅,消费者不能得到更多的实惠,自然出手就要慎重很多。

原来准备购车的王女士告诉记者:“总感觉‘十一’有些车型的优惠幅度还会加大,现在看来浪花不大,所以想等等再出手。”从年初就盘算买车的魏先生表示:“现在的车价变幻莫测,实在是看不准,只能再观望一段时间,年底再说。”调

查显示,有高达95.82%的消费者认为目前国内中高级车价格没有达到合理价位,只有0.46%的消费者认为目前的价格已经达到其心理价位,有超过88%的潜在消费者的钱袋子捂得更紧了。

节后消费待井喷

据了解,尽管没有节日前集中的热销,但整体车市已经开始回暖。金九银十在今年车市整体低潮的情况下依然对车市起到了推波助澜的作用,但从目前情况来看,未来车市依然是一个相对平稳发展的趋势,车市暴热或暴冷的大起大落将不会再重演。

可能出现涨价或价格不变的车型,一是在九月份销售火爆的车型,经销商和厂家完成全年任务在剩下的两个月没有任务压力,而会等到明年2月后另一个旺季的到来再规划新一年的任务;还有就是新车上市后旧车型停产导致库存骤减,受供求关系影响价格自然会回升。您选择的车型在年底究竟降价还是涨价要看这一黄金期的销售情况。但记者认为到10月多数厂商都会给出全年的最低价,每年到年底都是汽车生产企业和经销商冲关的时期,为了把全年的任务完成,把库存量降低,往往会在年底把价格做大幅下调。同时就国

人的消费观念来讲,年底也是购买家庭大件商品的欲望最旺盛之时,所以说“十一”长假过后才是真正该出手的时候,黄金周后的拼杀才刚刚开始。



有车族检修爱车忙 快修店节后生意旺

长假结束,大批在假期出行远游的车辆,纷纷开进各大汽车维修企业,忙着给爱车充电——检测和维修。一时间,杭城各大汽车维修店里,车辆维修和养护的业务量急剧上升。

据浙江四通汽车服务经理常胜介绍,长假出行在外,在一些路况较差的地方,汽车底盘难免会被磕碰,因此,要求来做底盘检测的车主节后

也就特别多。除此之外,部分趁长假出去拉拉高速的新车,节后也会忙着来做保养。据了解,“四通”针对节后车主检测需求大这一特点,特别推出了免费检测服务,每天对前15名来店检测的车主赠送嘉年华门票。

几大快修店也明显感受到了节后的这股热潮,金丰快修有关负责人表示,许多车辆平时只在城市道路行驶,长假一

跑高速和复杂道路,就需要在节后做检测和保养了。据介绍,金丰快修节后这几天的维修量明显多于平时。车骑士城西的快修店里,前来补漆的车辆排起了队。“上班了,总不能开着破了相的新车上班。”据车友介绍,节后对车辆整修一新,不仅可以让自己有个好心情,也是对长假劳累的车辆进行适时“充电”,有利于车辆恢复健康状态。