

## 车商淡季出招揽客—— 车展价“前移”，只为以价换量

□记者 包佳

虽然离宁波国际车展尚有一段时日,但是甬城的不少车商已经提早“开仓放粮”,将现在店里的优惠幅度与国际车展上将要给出的优惠拉平,“车展价”的前移或者延长,反映出淡季车市中车商希望“以价换量”的愿望,也是他们防止准客户被对手“撬走”的有效手段。

### 国际车展价纷纷“前移”

宁波凯迪汽车一位负责销售的人士向记者透露,估计在下周的某天,店里会搞活动,届时全系车型会给出宁波国际车展的价格,目前活动正在策划中。宁波凯迪汽车的市场经理则介绍,9月份,会有一场“甬台温”三地联动的团购会,力度会很“惊人”,如果客户因为各种原因错过了国际车展,那么9月份的团购会可要抓牢了。

宁波丰颐汽车的市场经理介绍,8月16日,会有一个厂方支持的活动,届时给出的优惠力度可能是“年度最大的”,活动现场会有几款特价车推出,比如XC90,最高会有19万元的降幅。一些跑量的车型,比如S60L,其“国际车展价”会持续至8月底。

## “寰行中国”别克浙江文化之旅近日举行

上海通用汽车别克品牌,作为最早进入中国汽车市场的美国品牌之一,它的品牌内涵,之所以在很多中国人看来处在一种稳健、融合的状态,与文化融合和本土化密切相关。

8月5日,“寰行中国”别克浙江文化之旅第二站来到有着“海天佛国”之称的普陀山,感受浓厚的传统文化氛围和秀丽的海岛风光。

上海通用汽车在决定别克品牌在中国诞生之日起,就走了一条贴近中国人审美价值取向,与东方价值观、文化

理念相融合的品牌打造之路。通过汲取中国传统文化精髓,为品牌注入更多的东方文化元素,逐渐提炼出别克品牌的核心价值和品牌精髓。经过多年的市场累积,随着“心静 思远 志行千里”的品牌精神传播,别克品牌传达出来的那种和谐、大气、进取、富有哲理和理性思维开始感染人们,其品牌内涵的打造,也渐入东方意境,本土文化的意韵,更是扑面而来。由此也不难理解,别克品牌乃至上海通用的成功,同样是本土化与文化融合后一个非常圆满的结果。

### 车展价前移是现实的需要

一家自主品牌的车商说:“其实,现在我们全年都是车展价。现在是车市的传统淡季,豪华车品牌和合资车品牌纷纷下探价格,更加挤压了自主品牌的利润空间。如今的车市是不折不扣的买方市场,从前一款新车上市,在价格上能‘顶’一段时间,现在不管新款老款,一款新车型上市,就会有竞品车型‘围攻’,逼着你降价。所以,对于车商来说,一方面做好准备希望在宁波国际车展上能有所斩获,另一方面也试着以平常心对待宁波国际车展,将其作为网罗潜在客户和展示品牌形象的良好机会。”

也有几家车商说出了另一层原因:车展价的延长或者前移,是基于激烈竞争形势下的现实需要,通过提前分流客户,既有助于让客户享受到更好的服务,让客户能从容选车;另一方面,也是早早下手,防止竞争对手或者竞品车型来争抢客户。

## 第22届宁波国际车博会本月22日开幕

第22届宁波国际汽车博览会将于8月22日-25日在宁波国际会展中心华丽绽放!

宁波国际汽车博览会已成功举办过21届,结合宁波的城市定位,经过十余年的奋斗,车博会形成了自己的独特魅力,在国内众多的车展中脱颖而出,成为极具人气和吸引力的车界盛会之一。第22届宁波车博会一如既往地为您提供便利的赏车、购车环境。宁

波国际会展中心8大展馆满馆展出,总展出面积远超八万平方米,以整车为主体,汽车用品、汽车金融与保险等汽车相关行业为配合,各类汽车文化、汽车活动为烘托,吸引国内外汽车品牌、汽车从业者、消费者和爱好者共同参与。

另,第22届宁波车博会官方吉祥物将首次隆重登场,吉祥物“车仔”就将为您开启一段奇妙的全家欢乐嘉年华之旅。

## 创新BMW X4上市发布会在我市隆重举行

近日,创新BMW X4产品上市发布会分别在宁波宝恒、宁波宝昌、宁波宝信隆重举行。

创新BMW X4基于BMW X3的技术平台打造,车身长度比X3增加了31毫米。虽然车顶较BMW X3降低了36毫米,但是分别下降了20毫米和28毫米的前后排座椅,使创新BMW X4在带来更加运动的座舱体验的同时,确保了后座舒适的头部空间。

创新BMW X4配备的三款汽油发

动机,均采用双涡轮单涡轮增压技术,将卓越性能与超低油耗完美结合,输出功率为135千瓦/184马力—225千瓦/306马力。

该款车全系标配8速手自一体变速箱、运动型悬架系统、可变运动型转向系统和带换挡拨片的运动型多功能真皮方向盘。丰富的标准配置,提升了车辆的动态性能和驾乘体验。值得一提的是,创新BMW X4标配带驱动力分配系统的xDrive智能全轮驱动系统,在任何情况下都能提供最佳牵引力和出色的转弯表现。

## 创新BMW X4产品及品牌体验之旅登陆东南区

8月6日,BMW东南区在宁波启动创新BMW X4产品及品牌体验日活动。活动由新近上市的创新BMW X4领衔,带领试驾者全方位领略这款“型于寻常外”的风格座驾的形神之韵。

华晨宝马汽车有限公司东南区区域副总裁邵宾先生出席了活动,并表示:“基于我们长期一致的‘以客户为导向’的原则,创新BMW X4一经上市便推出了多款车型,而且搭配不同的设计套装,让它‘美上加美’,魅力无穷。创新BMW X4不仅体现了BMW在创新和美学方面强大的实力,也必将进一步加强BMW X家族的声誉和市场领导力!”

创新BMW X4毫无疑问是一款个性十足的风格座驾,全新设计的双圆形大灯和标配LED光源的前雾灯构成令人印象深刻的“三瞳”造型,宽大的双肾型进气格栅显得气势十足。媲美双门轿跑



车的车顶线条在驾驶者上方达到最高点,体现了宝马以驾驶者为中心的传统风格,随后柔和地向下延伸至车尾。

创新BMW X4产品及品牌体验日活动是以创新的产品为浙江及安徽的媒体和客户带来全新的美学享受和驾驶乐趣,不仅进一步拉近与东南区消费者的距离,满足忠实粉丝对BMW产品的更高追求,也再次体现了BMW对东南区市场的高度重视。

# 车享平台2.0上线 打造“8.8汽车节”

汽车市场首个OTO电子商务平台“车享平台”(www.chexiang.com)于7月28日推出2.0升级版,同时宣布8月8日为“车享汽车节”,立志为用户打造一个专属的汽车嘉年华,让车主、准车主们在移动互联网时代随时、随地、随心地“乐享汽车新生活”。

今年3月28日,上汽集团倾力打造的“车享平台”正式上线,引领了汽车产业链拓展新趋势。在上线短短4个月时间里,车享平台同时完成了2.0升级版,充分体现了其倾听用户反馈,快速迭代的互联网精神。在升级的2.0网站版本中,车享将聚合车型热度,媒体评价和用车费用各方面的信息,为用户提供更便捷的选车和购车服务。同步上线的车享汇移动端——“车享汇”微信服务号,则正式开启了全方面的汽车生活服务。通过服务号,用户将更便捷地完成车主认证,权益使用,积分清算和会员互动。

8.8汽车节,更是车享用心为用户打造的“汽车嘉年华”,包括免费车接力,零元秒杀,半价车抽奖,零元起拍,直递到家,车享红包,全家福等丰富的活动环节,力求满足用户对于功能、体验和情感的需求。

与3.28相比,这次参加车享8.8汽车节的车辆数从2000台增加到5000台,城市从8个增加到了32个,经销商数量从120家增加到600家。车享平台在短短的4个月内基本完成了对于全国的覆盖,而经销商作为最重要的落地承接,担负了至关重要的OTO落地任务。整车售卖业务中,车享敢于承诺1周交车、线上线下同价;售后业务中承诺到店不等待,这些都展示了车享落地端的实力,充分体现了其在线下渠道的先天优势。

车享平台CEO夏军表示:“上线四个月以来,车享平台的战略布局已经初见格局,车享平台2.0的上线,标志着从看车、买车到用车,我们真正拥有了为用户提供覆盖汽车全生命周期服务的能力;车享汇移动端的启动,标志着我们多维度服务用户的承诺得到了实施。未来,我们还将以用户为中心,继续完善我们的产品和服务。”

依托线下渠道的优势,通过基于移动端的产品,高效地为广大车主用户、整车厂、经销商伙伴及其他汽车服务提供商服务;通过产品的互动,快速提升用户的体验;形

成生态环境,积累互动数据,创新商业模式,已经成为车享日益清晰的战略和业务发展的主线,让我们拭目以待!

### 关于车享平台:

车享平台,是上海汽车集团股份有限公司(简称:上汽集团)倾力打造的中国汽车市场首个OTO(即Online To Offline)电子商务平台。车享平台将依托上海汽车集团旗下各大品牌及数千家经销商,为用户提供一站式解决方案,100%品质保证及全方位的汽车生活服务。

车享平台将以用户为中心,通过线上线下无缝对接的电子商务模式,紧密围绕与汽车息息相关的业务,覆盖用户看、选、买、用、卖车的全周期,为用户提供悉心关怀、卓越服务的一致体验。车享平台还将把关注点从用户的车辆使用延伸到与汽车有关的生活领域,努力为用户打造全面、卓越的汽车生活与文化的互动体验和享受。

上汽集团是国内汽车产业的领军企业,源于对上汽品质的信赖,逾2000万用户选择了上汽的产品和服务。车享团队将秉承上汽品质,始终以服务、创新和客户价值最大化为发展目标,车享网平台将逐步打造成中国最大的汽车生活圈及全程、一站式汽车在线生活服务平台,同时为整个汽车及汽车后生活产业链商家提供共赢的舞台。

### 关于车享汇:

车享汇是上汽旗下电商——车享平台的会员体系,是传播、推广和分享车享平台价值主张,为广大车享会员提供全程使用周期关怀的会员社区体系。车享汇也是上汽旗下各主机厂品牌车主俱乐部的会员联盟载体,既为各整车厂品牌传递客户关爱活动、策略等信息,也是各品牌车主会员交流、分享购车、用车体验的平台,从成立之初,车享汇就与各大整车厂品牌俱乐部建立起会员联盟合作伙伴关系。

车享汇是开放的,车享汇成立的初衷就是在广大经销商及后市场合作伙伴和车享会员之间建起沟通的桥梁,帮助合作伙伴提高客户满意度,帮助客户提高对合作伙伴的信任。车享汇的目标是帮助车享会员更好地探索与车相关的生活乐趣,扩大人、车生活圈,让会员领略更多人生精彩。

车享汇将逐步打造汇聚交流、分享、传播的平台,在联盟合作伙伴框架内逐步建成会员、积分、权益等互通互换共享机制,开发创新的后市场服务产品,以为广大会员和合作伙伴创造增值为己任,打造大会员生态社区。所有关心车享平台的客户都可以是车享汇的一员,所有关注车享的后市场参与者都可以是车享汇的合作伙伴。