

车卖场

成都车市

车市“肠梗阻” 成都车商“裸售”减压



成都怡安“裸售”店招

“裸售”模式惊现蓉城

4月下旬以来，一路狂奔的四川车市突然踩了刹车，除了部分新上市产品及部分紧俏车型外，大部分品牌不同程度地患上了“肠梗阻”，经销商库存车辆也开始不断增加。而进入7月以后，车市更加惨淡，苦苦支撑了两个多月的经销商不得不加大促销力度，开始以降价，甚至“裸售”的营销模式吸引客户，以求化解库存压力。

日前，记者在武侯大道的成都怡安4S店看到，一张放大的汽车销售增值税发票被放在了4S店的门口，格外引人注目，店头和店内悬挂的横幅以及店招上醒目的“裸价”售车字眼，更是引起了不少路人和消费者的兴趣。

成都怡安瑞鹰品牌销售总监廖丹告诉记者：“裸售”是我们最近推出的一种营销方式，国内还没有车商这样做，我们是第一家。“裸售”的目的就是给客户让利。厂家卖给我们多少钱，我们按原价卖给客户，一分钱不加。”

廖丹表示，“裸售”最大的特点就是商家把价格底牌亮给客户。瑞鹰2.0都市版以前市场售价9.88万元，现在“裸售”价为9.38万元，与厂家增值税发票上价格一样。“我们有没有赚客户钱，一看发票就知道，而这个发票是做不来的。”“这样做的目的，就是要与车市常见的降价销售区别开来，显示我们的诚信。”

订单号	产品型号	数量	单价(含税)
R22400927	U-S20081226J01 瑞鹰2.0L两驱红(双/电/ABS)IV	HFC7200EF	1 93799.9998
R22400935	U-S20081112L01 瑞鹰2.0L都市版两驱黑(双/ABS)IV	HFC7200EF	1 93799.9998

瑞鹰亮出厂价

记者观察

“裸售”与诚信

当下的车市，价格似乎是永远的核心。当竞争越来越激烈，市场也变得越来越像个大集市，每天来来往往的消费者兴奋而又执着地与商家讨价还价，上演着最原始的交易剧幕。

在我看来，中国车市之所以像个自由市场，不断地重复价格博弈的故事，在它的背后实际上是消费者对商家的不信任。造成这种不信任心理的根

源，不仅有车市发展阶段的局限，也有汽车厂商一些不诚信行为给消费者留下的阴影。同样的车，市场热时加一万，市场一冷降两万，定价之随意让人猜不透车价水有多深。这怎么能让消费者有信任感，又如何跟商家拼命杀价？

毫无疑问，成都怡安汽车推出的“裸售”模式，是一种诚信之举，它让消费者明明白白地消

在现场看车的消费者刘先生有些兴奋地说，第一次听到“裸售”的说法，感觉挺新鲜，也很震撼。刘先生表示，瑞鹰2.0都市版以厂价“裸售”，一下子少了5000元，性价比提高了一大截，很值得买。

车市进入“零利润”时代

尽管今年车市表现有些异常，但无论是从眼前还是长远来看，产能扩张、交通压力、消费结构变化以及经济形势的不确定性等内外因素，将导致市场的竞争越来越激烈。这种竞争在厂家之间会表现在品牌、技术、资金等层面上，而作为“市场缓冲地带”的汽车经销商来讲，将首先承受激烈竞争所带来的压力和后果，当库存压力影响到公司生存时，卖车就成了最要紧的事，赚不赚钱倒在其次了。

“目前很多车型都是‘零’利润在卖，特别是自主品牌车型。没办法啊，库存那么多，不消化怎么得了？”某品牌经销商老总无奈地表示。据了解，几个月下来，有些车商的库存已经超警戒线了，最多的超过2500台。“2500多辆，上亿资金压上几个月不流动，怎么办？只有降价，让利甚至亏本都得卖。”

据记者了解，从成都市场看，7月份车商价格促销手段明显增多，除了公开宣布“零”利润销售的成都怡安江淮瑞鹰，品信斯柯达锐锐、品锐等车型外，成都三和、长征汽车四川乾通以及东风悦达起亚经销商销售的一些车型也加入“零”利润卖车行列。 记者 郑明

车商有礼
安捷标致6周年 送多重大礼

四川安捷东风标致迎来6周年庆典，从即日起到7月底，该店推出了多种6周年庆典优惠项目。凡在活动期间到店购车的消费者将享受进店三重礼：留下联系资料的客户，即可获赠408精美磁铁书签一个；订车客户可获赠500元精品抵用券；购买408的客户可获赠408纪念车模一个。

对于老客户来说，安捷标致将送见面礼：凡到该店参加周年庆免费检测活动的客户，均可获赠周年庆典纪念品一份；服务礼：所有来店车辆轮胎免费换氮气，免费添加专用雨刮液，检查空调、添加冷媒；回馈礼：凡来店维修的客户，获赠消暑饮料两瓶；维修礼：清洗节气门体，工时费6折。 记者 马黎明

本周六 买F6享同城最低价

7月17日(本周六)到上典比亚迪购车，即可享同城最低价，尤其是F6车型，更可享受前所未有的最低价。同时，还可获赠两张电影票和2000元售后精品装饰大礼包。而购精品满300元可换购一件精品，购精品满500元可换购两件精品。按揭购买比亚迪F6，月供只需30元。

在活动当天，已在上典购车的老客户回店，即可享回店礼。而当天到店的未购车客户，不管是否购车，

都可获赠到店礼。购车、订车的客户可以参加抽奖活动，并且100%中奖。据介绍，一等奖为2000元售后精品装饰，二等奖为1000元精品装饰，三等奖为500元精品装饰。最值得一提的是，现场还将抽出幸运奖一名，奖品为车载冰箱一台。

上典比亚迪还将在活动当天特推两款车型：F6清凉低碳版(送车载冷暖箱)、F3试听版(送DVD和数字电视)。喜欢比亚迪F3和F6的消费者，可以通过拨打本报的两部报名热线：028-81885114、86969672进行电话报名。同时，也可以登陆上典比亚迪官方网站www.cd-sd.com.cn进行咨询。 记者 张欣勇

买进口欧宝 比德国便宜几万元



现在到城市车辆购车，不仅花钱更少，而且享受的还是德国进口车的品质！记者从位于机场路的四川城市车辆欧宝4S店了解到，原装进口车的欧宝SUV安德拉目前不仅销售稳健，而且欧宝品牌旗下进口车的价格更是喜人——整整比德国便宜几千甚至上万元不等。

记者通过欧宝品牌德国官网查询发现，以安德拉为例，德国官方报价折合人民币约为33.8万元。这和国内33.9万元的报价相差无几，而国内进口的安德拉不仅加装了天窗，还有自动挡可供消费者选择。同时，欧宝旗下另一款赛飞利MPV的优惠幅度更是惊人，其25.8万元的国内报价要比德国官方价格整整便宜3万元！

在国外，汽车的定价方式和国内有所不同。国外在划分了标准配置等



尊崇座驾 睿智选择

睿智，荟萃尖端科技，成就非凡行驶安全




17.68-23.98万元 即刻起，购买睿翼只需首付50%，1年内零月供，零利息！

3H高刚性车身



CF-Net多功能人机界面



双氙气大灯



马自达睿翼，荟萃尖端安全科技，将安心的定义无限延伸至驾驭时刻。3H高刚性车身，CF-Net人机界面，先进的悬架及DSC动态稳定系统等实现行驶过程中行、转、停的全面安全。睿翼，以领先的行驶安全理念成就尊崇安心的驾驭体验。

成都东成汽车销售服务有限公司
德阳永信汽车销售服务有限公司
成都明友西物汽车贸易有限公司
四川中鹏汽车销售服务有限公司

成都市东三环二段龙潭工业园成致路(成南立交与龙潭立交之间三环路外侧辅道)
德阳市天山路三段199号
成都市金牛区羊西线蜀西路163号(三环路羊犀立交桥都江堰方向1公里左侧)
成都市航空港开发区大荆路(成雅高速公路成都收费站旁)

销售热线: 028-84718888
销售热线: 0838-3179999
销售热线: 028-87507111
销售热线: 028-85865666

MAZDA6 睿翼
魅·力·科技

(经销商排名不分先后)

一汽马自达汽车销售有限公司  用心让您更安心 全心管家式服务 销售服务热线: 400-666-8080 0431-85991000 www.faw-mazda.com