

# 厂家1.5亿巨资力挺经销商

# 马6降价3万绞杀A级车

5月7日,北京、广州的一汽马自达经销商处传来重磅消息——马自达6降价3万,直接进入了14万元的价格区间,直接向A级车下出重手,进行绞杀。

该消息迅速蔓延开来,令各方高度瞩目。从3月份以来,车市库存压力增加,降价压力增大的说法甚嚣尘上,不绝于耳。与此同时,销量不断增加,车市依然火热。在此情形下,并没有哪个厂商愿意主动调整价格——能多赚一天是一天的心态完全可以理解。于是,在降价传闻中,似乎所有人都在等待第一声枪响。

5月7日,2010年降价第一枪终于打响——马自达6率先降价3万。此次马自达6降价的方式似乎还是近年来老套的做法,也就是厂家不出面,默许经销商进行价格调整。这样做的好处,通常理解为经销商行为,厂家可以收放自如。

但此次马6降价的蹊跷之处在于,降价幅度非常大,直接拉低3万元,进入了14万元的价格区间。如此力度的降价,断非经销商能够承受得起。那么,北京、广州的经销商降价的底气从何而来?

本报记者从各方探听到的消息显示,此次一马经销商降价的底气来自于一汽马自达销售公司近期的一个商务政策。该商务政策的大体内容是,为了确保经销商利润,一汽马自达提高经销商的返利,并对1-4月份已销售的2万3千多辆,同时进行返利补偿,总额达1亿5千万。如此一来,经销商保证了收益,更有了底气,为了提升销量,自然也就愿意祭出价格武器。



马自达6引重磅炸弹,降价3万冲击A级轿车。

因此,这一商务政策可以解读为,厂商在确保经销商利润的前提下,由经销商主动发起的价格攻势。

厂家力挺经销商降价的行为,在近年汽车业界已很少见,在2004年车市寒冬的时候,这一做法曾经比较普遍。由于近年来车市火爆,厂商地位更为强势。在经销商受到价格压力降价的时候,厂家的补贴甚少,甚至不补贴。而经销商为了完成销量拿到年终返利,也为了扩大保有量从而提升售后产值,经销商经常忍痛降价。事实上,这也造成了许多经销商和厂家之间的矛盾,在价格调整上意见多有相左,无法快速达成一致。

据可靠消息来源称,之所以此次一汽马自达大幅度提高返利,暗中支持经销商降价,是因为降价能够达到各自需要的目的。

一汽马自达的母公司一汽轿车股份公司的第二工厂将在4季度释放产能。作为一汽轿旗旗下的主力车型,马6将成为产能

的重要组成部分。因此,对于一汽马自达和一汽轿车来说,确保马6的10万产销量,有很重要的战略意义。

而经销商则凭借厂家给的雄厚底气,也自然乐意降价——不仅没有损失利润,还能扩大保有量。

降价之于两者,可谓各取所需,各有所得。也因此,2010年第一个降价的重磅炸弹,得以由一汽马自达快速引爆。作为B级车的长青树,马自达6多年来凭借“时尚变成经典”的外型,出色的性能以及超高的性价比,一直引领车市,创下了传奇辉煌。

在营销方面,马6亦多有点睛之笔。从“中国第一款轿跑车”到“A+1=B(A级车加一万等于B级车)”,马6跻身B级车销量前四名,近年来月均销量超过了7000辆。

此次,在车市依然火爆,马6销量继续走高的时候,突出重拳,挺进14万元区间。可以预料,马6的销量将被迅速拉高,辉煌依然将继续下去。

■记者 何尚武

# 购英伦SC7系赢世界杯之旅巨奖即将揭晓

近日,记者从吉利方面获悉,历时2个多月的“购英伦SC7系赢世界杯之旅”活动即将于5月17日全面揭晓,届时将有10名在活动期间购买英伦SC7(海景)的车主赢得南非世界杯的免费“入场券”,获得南非现场观看世界杯的浪漫激情之旅。

据悉,从3月1日起,英伦品牌推出“购英伦海景,去南非看世界杯”活动以来,精彩的活动和优惠购车政策吸引了不少球迷和消费者的踊跃参与。“买英伦SC7系,不仅仅是因为厂家推出的世界杯活动和优惠所吸引,这款车在外

观、配置、安全性能上都很不错,性价比很高,符合自己对车的要求。”作为一名铁杆球迷,长沙车主魏先生说,相中SC7海景的最初理由就是购车不仅能享受优惠,而且有机会免费去南非看世界杯。但最终折服他下单提车的理由,还是这款车卓越的品质。

作为一款定位于商务型A+家轿的轿车,英伦SC7系(海景)现有1.5L和1.8L两个排量,凭借优雅大气的外形设计,丰富的配置和安全性能,精准的市场定位和物超所值的性价比,深受消费者青睐,赢得了良好的市场口碑。 ■记者 田泽伟

# 东风日产“天籁之音 庆世博交响月”开幕

5月1日,由著名指挥家诺林顿爵士执棒,“德国斯图加特西南广播交响乐团2010上海音乐会”在上海东方艺术中心震撼上演,也由此拉开了“东风日产 天籁之音 庆世博交响月”活动的帷幕。作为全程冠名赞助此次“天籁之音 庆世博交响月”演出的东风日产新天籁,携手世界顶级交响乐团,将在6月12日前为世博会献上规模空前的12场完美视听盛宴,共同演绎恢宏磅礴、扣人心弦的交响天籁之音。

据东风日产相关人士介绍,此次冠名赞助“天籁之音 庆世博交响月”活动,不仅是新天籁与音乐的再次结缘,彰显新天籁品质与品牌的完美形象,更是为了回馈消费者一直以来对东风日产新天籁的支持与厚爱。同时,正值新天籁上市2周年之际,新天籁周年纪念版也与“天籁之音 庆世博交响月”同期上市,数场完美视听盛宴与出色的产品共同回报消费者对东风日产的厚爱。

据介绍,“天籁之音 庆世博交响月”活动从5月1日开始延续

至6月12日,长达一个多月的时间内,国际顶级的各大交响乐团将在上海东方艺术中心集中献演12场高水平的交响音乐会。演出汇聚了费城交响乐团、BBC交响乐团、英国爱乐乐团、德国斯图加特广播交响乐团、法兰克福广播交响乐团等世界顶级交响乐团。此外,日本濑户贝九合唱团,以及著名青年钢琴家郎朗、“李斯特王子”孙颖迪等年轻艺术家的参演,更是让音乐会荡漾起阵阵浪漫时尚的气息。

“天籁之音 庆世博交响月”正值新天籁上市2周年之际,在国际各大交响乐团和动人声色的簇拥下,新天籁周年纪念版于东风日产全国各大专营店同步正式上市。周年纪念版车型分为新天籁2.0L XL周年纪念版和新天籁2.5L XL周年纪念版两款车型,在原有顶级豪华装备的基础上增配DND系统(集DVD、倒车影像和NAVI导航于一身),为消费者提供配置更为齐全、更具竞争力的车型选择,也将进一步满足消费者对新天籁豪华配置的需求。 ■记者 何尚武

**福迪汽车**

红五月福迪汽车全系列“决堤价”冲量

4.98万起

6.98万起

7.98万起

长沙福迪4S店招聘汽车销售员, 前台接待、文员、司机多名, 详情请咨询0731-84076878

湖南分公司(长沙星沙中南汽车世界H11栋4S店) 销售服务热线: 0731-84076878, 84078836

衡阳: 0734-8231005 永州: 0746-8271586 郴州: 0735-2367216 吉首: 0743-8711688  
 耒阳: 0734-4389981 株洲: 13517336363 常德: 0736-7818833 怀化: 0745-2363668  
 娄底: 0738-8401999 邵阳: 0739-5229418

福迪汽车湖南省售后服务网络:  
 长沙易为美: 0731-84076887 怀化湘西: 0745-2252616 郴州南星: 0735-2195631  
 邵阳惠丰: 0739-5102707 长沙海达: 0731-84259008 长沙双昌: 0731-84032388  
 永州永福: 0746-8234099 娄底人和: 0738-8760868 衡阳新腾龙: 0734-8848128  
 耒阳博世: 0734-4389992 益阳富兴: 0737-4422520 株洲诚晟: 0733-28433845  
 张家界达新: 0744-8256658 常德长顺: 0736-7819981 湘西京瑞: 0743-8279058

**进取者 自风云**

奇瑞风云2两厢“鲸”艳登场 预订获“鲸”喜

3年或10万公里(先到为准)超长保修

Sport 动感 Science 科技 Safety 安全 Space 灵动

风云2, 奇瑞第一款仿生学家轿, 以海洋之王鲸鱼为设计蓝本, 学习自然的智慧, 给您带来动感、科技、灵动、安全的全新体验, 不断激励您的进取人生。

**湖南湘瑞汽车销售服务有限公司**

4S店地址: 长沙市雨花区雨花亭乡南二环线石马村路口

销售热线: 0731-85580088 服务热线: 0731-85576229

CHERY Safe and Save www.chery.cn 客服热线: 400-883-8888