

江铃经典典型轻卡降价5000元

颠覆“高质必高价”思维定势

“众车皆涨,唯我独降”

2008年7月20日,江铃汽车宣布在全国范围内对江铃经典典型国三轻卡在全国范围内降价5000元,江铃经典典型国三轻卡顺达08款售价已经降至7.68万元。这一价格已经将众多中低端轻卡逼向无路可退的境地。

众所周知,2008年对于汽车行业来讲是相对艰难的一年。原材料上涨,人工成本上升,国三升级等一系列因素带来了轻卡价格的普涨,也因此带来诸多厂商

的经营压力和消费者的选择无奈。今年上半年,江淮、福田、东风、奥铃、金杯等产品普遍涨价3000元以上,江淮部分轻卡甚至最高已经上涨了5000元。与此形成对比的是江铃轻卡价格维持了不变。而此时江铃经典典型国三轻卡价格降下5000元,相对于江铃轻卡的最低价位已经与竞争对手缩小了近万元!由此对中高端的江淮、东风、福田奥铃等产品形成了较大压力。

江铃国三价格优势凸现

因为国二升级国三不仅仅是排放的升级,还是整体性能的提高。而国二升级国三的差价也到了1万元-3万元!升级的成本和本体发动机的技术水平有相当大关系,原有发动机技术含量越低,则升级成本越大。而江铃凭借技术优势和高品质的高压共轨4JB1发动机,国三与国二的差价只有8000元,比同类竞争对手要低5000元-10000元。

而此次宣布江铃经典典型国三轻卡降价5000元,实际上相当于回到了国二的

价格。从而江铃经典典型轻卡国三产品不仅对于欧马可N系列、江淮帅铃的国三产品还要低几千元,同时对于尚未达标国三的江淮康铃、东风小霸王以及相当多的中低端品牌形成屏障——一旦这些品牌推出国三产品,价格几乎都到了江铃顺达的价位,而明显江铃顺达无论在品质和口碑方面都有巨大的优势。

继江铃轻卡在两周前宣布不涨价承诺之后,江铃轻卡又将经典典型国三轻卡降价5000元!这对于在原材料涨价以及排放升级等一系列压力导致车价全面普涨的大环境下,形成了一道“众车皆涨,唯我独降”的风景,并进一步颠覆传统的“高质必高价”定势思维,给了顾客一种柳暗花明的感觉。



颠覆“高质必高价”思维定势

“高质必高价”是一般消费者的定势思维,然而江铃经典典型国三轻卡的降价将颠覆这一观念!江铃顺达以“只降价格,不降品质”的做法,将掀起一股高端轻卡普及的革命。可以想象国二时期江铃经典典型轻卡比中低端轻卡高1-2万元,到了国三,作为江铃经典典型国三轻卡的顺达与中低端轻卡到了一个价位,其优势可想而知。

江铃五十铃经典国三车型,即顺达轻卡完全采用五十铃的生产工艺和技

术,在沿用五十铃经典配置的情况下做了诸多改进、提升:该车采用4JB1-TDCi电控高压共轨发动机,不仅功率提升到85KW,扭矩增至285NM,而且全面达到国三标准。除此之外,08顺达还采用了加强型后桥和大梁,大大提高了该车的承载能力,同时取消了驾驶室前三角窗和货厢毛竹板这两项不必要的设计,使得产品更为实用。相对于采用朝柴、大柴以及仿4JB1的产品而言,顺达的超高性价比确实颠覆了“高质必高价”定势思维!

顾客选择“柳暗花明”

在2008年,各行各业都不同程度感受到宏观经济的压力,尤其是商用车用户:一方面经营成本上升,人工成本攀升,油价飞涨,同时还面临的一个无奈的选择是商用车尤其轻卡的普遍涨价。在这样的环境下,商用车用户都是瞪大眼睛在一片涨声中寻求性价比最高的产品。而江铃经典典型轻卡降价5000元及其颠覆“高质必

高价”的定势思维的举动给了顾客一种“柳暗花明”的感觉。有这样的好事儿?一位已经购买了降价车辆的顺达用户告诉记者,“一开始,还有点难以相信,后来来到江铃4S店看车,果然不错,特实惠,所以就立即提车了。”据记者了解,就在宣布降价的当天,各经销商的咨询电话不断。也难怪在“普涨”的轻卡市场,这已经是非常难得的价值黑马了。

购车故事

外型、安全、性能、经济…… 一个挑剔的购车者的个性化经历 最终与卡罗拉情投意合

浙江省城市调查队资料显示,随着国民经济的持续高速发展,省内部分家庭已拥有两辆甚至三辆车。近些年城市规模进一步扩张,很多年轻人工作地与居住地之间距离较远,路上需要耗费较多时间。因此,一些有经济能力的父母会出资帮助子女购车,既方便上下班,也提升他们的生活品质与出行半径。

为子女选车,除了车辆性能之外,父母还会关注哪些因素?我们来看看购车者钱先生的故事。

不会开车却是选车行家

钱先生,杭州某物流公司投资人之子,50岁不到。今年初与合伙人商量购车,他自己不怎么会开车,主要是儿子快大学毕业了,买辆车方便上班用。公司合伙人也打算再买一辆车,夫妻俩自己平时不开。

虽然钱先生一般不开车,但选车任务还是落在了他身上:因为我做事原则性强,大家放心。我确定了三条原则,一是安全性要好,因为年轻人容易冲动,喜欢飙车,与其去拦他不如帮他选一款合适的车;二是品牌要好,因为大品牌相对质量稳定,维修少,年轻人普遍怕麻烦;三是外型要时尚,不能太老气。”

据相关经销商销售顾问介绍,这三条购车原则在长辈为晚辈选车时,已成为金科玉律。钱先生按自己定下的原则,开始了选车生涯。

千挑万选中卡罗拉

经过反复比较、多方征询建议,钱先生将品牌初定为马自达或丰田:品质稳定,口碑好,浙江乃至全国的销量都大,维护成本低。价位在20万元以内,以后可以再换。”

到杭州龙通丰田,一进入销售大厅钱先生就被卡罗拉迷住了,销售顾问夏小姐至今记忆犹新:看车看得都撞到了我身

上。其实钱先生当时还不知道那辆车是卡罗拉,只是觉得这车有气质、有内涵,他特别喜欢车子的流线型与前大灯的设计。”

此后,钱先生在马6与卡罗拉之间比较,多次到龙通丰田试驾,内部空间比较大,操作性很强,我不太会开车,但试驾时发现这辆车很容易开,能够控制,反应也敏捷。关键是安全性能很可靠。”新卡罗拉上市之前,就在欧洲与日本的新车碰撞测试中,分别获得了五星安全和六星安全评价,欧洲碰撞不仅速度快,还特别强调乘员与行人保护,日本安全据说有干地与湿地的急刹车考核,两个都能得到最高等级,安全性就有了保证。”

2月5日,两辆1.8L手动挡卡罗拉从龙通丰田开走了。

省环保全家都叫好

将近四个月开下来,钱先生对这款车有什么新的认识?

“卡罗拉在油耗方面很出色,平均在8.2升左右,4月中旬开了3000公里做了首保,现在油耗已不到8升了。这辆车性能特别稳定,几乎没有小毛病,修理工也说正常做保养,都不用修。”

小钱对这辆车是否满意?外型他很满意,动力性方面也没得说,起步很快,有时候他喜欢出去飙车,动力能很快上去,不会给他丢脸。当然,我们是希望他开得稳一点,别太在乎速度,因为安全毕竟不能单纯靠车的质量。”钱先生还说,我那位朋友买车主要是老婆开,她老夸这车选得好,省油又环保,我说是啊,是用了双VVT-i发动机的。”

先进服务理念让顾客满意

谈到服务,钱先生也有话说:第一次看车就撞了人,夏小姐也没怪我,还耐心帮我介绍。我因为是给儿子买,试驾了好多次,龙通丰田也没怪我,每次态度都很好。

买完车后,经常通知我参加店里的活动,包括自驾游什么的,首保也是他们打电话提醒我的。”

龙通丰田4S店总经理吴坚先生表示:在一汽丰田,我们卖车并不是单纯把车卖出去就行,而是包含了一系列的复杂服务。我们教育员工,卖车就是做人,做好人,车自然能卖得动,现在很多销售顾问卖完车后,都和车主成了好朋友。其实这才是大品牌的销售策略,也是丰田品牌能成为全球销量第一的原因。”

确实,正是因为这样的精神对待商品与销售,卡罗拉在上市一年时间内,不仅赢得了30多个奖项的荣誉,也得到了消费者的心。据权威部门统计今年上半年浙江汽车市场单一品牌上牌量排名中,卡罗拉以近万辆的骄人成绩,稳居前两名。

活动链接

快报名参加节油高人赛吧

“卡罗拉节油高人选拔赛”即将推出,店头选拔赛报名已经开始。卡罗拉车主或对活动感兴趣的驾驶拥有者均可到当地一汽丰田经销商店报名,通过店头选择挑出高手不仅可以参加8月中旬陆续举行的小区赛、大区赛及全国总决赛,还有油卡等丰厚奖品。

精品微车成 中国消费者新期待

日前,日本汽车销售协会联合会、微型车协会联合会等机构日前发表的上半年汽车销售数据显示,今年上半年日本畅销汽车前10名中微型车占了6种,小型车占了3种。其中,居于榜首的是铃木公司生产的微型车北斗星。据悉,北斗星已连续5年占据日本畅销车排行榜首。而北斗星在中国的销量也在不断上涨,数据显示,2008年上半年的销量比2007年同期上涨40%。

日本的微型车市场发展已经相当成熟。目前,日本微型车保有量已突破2500万辆,约占本国汽车总保有量的三分之一。与此同时,中国国内的汽车消费者,

除了对微型车的低油耗、实用性高等特点的满意外,对于微型车的“性能、设计”等有了更高的要求。简而言之,就是对“精品微型车”有了更多期待。

以北斗星为例,一向有“节油王”之称的北斗星,在国家发改委公布的首批34家生产企业409个车型中,北斗星在0.9L以上汽车中油耗最低,1.4L排量的百公里仅4.0L。而说到性能,此车搭载日本铃木全球战略K14B发动机,此发动机采用超轻量化铝合金缸体发动机,双顶置凸轮轴等多项新技术,不但在节油性能上表现突出,并且其最大功率67KW的动力,在同排量车型中也是独占鳌头,被誉为微型车的动力之星。

如果微型车都能以精品车呈现,相信消费者一定会另眼相待。同时,消费观念也在不断发生着变化,以代步为基本需求,讲求灵动精致,而不是一味贪大,加上高油价的影响,那么,低油耗又兼顾性能的精品微型车,无疑能成为中国汽车消费者下一阶段的新期待。

