

清库存、推活动

## 汽车商家

## 年中忙冲量

6月考试季,但对车市来说,车商也迎来了交半年答卷的时间。上个月,笔者陆续走访市区多家汽车4S店发现,车商为了年中清库存、冲销量,均加大了促销力度。许多车商推出了形式多样的优惠套餐和系列售后服务,全系降价、年中清仓、购车送大礼等促销活动全面开花。

### 年中促销大战 车商争相出招

“每到年中,各个汽车4S店为了消化库存开始举办多种形式的促销活动,这段时间各个汽车4S店都没闲着,利用年中这个时节大打促销战。”近日,市区建设路东段某汽车4S店的销售经理表示。笔者了解到,我市大部分汽车4S店6月份都加入了促销大战

6月15日下午3点,祥博福特和安瑞起亚汽车4S店联合出击,举办了年中任务冲刺闭馆团购会;6月17日,广汽传祺平顶山明行汽车4S店举办了“礼礼争锋 厚惠

有祺”年中大促厂家直销会,全系车型单车无利润,销售无提成。据悉,活动当天,在短短两小时内共斩获了50多个订单。广汽传祺为客户带来的各种优惠活动让现场为之沸腾。同一天,海马汽车平顶山嘉玉4S店举办品质购车节,“全系出击、直击底价”的优惠活动吸引了不少车主参加;6月18日,华晨金杯和斯威汽车4S店年中回馈客户,又恰逢周年庆,特推出优惠政策让利广大客户。

6月24日,东风风行鸿泰兴汽车4S店在润泽园生态园店举行年中巨惠大型团购会,为回馈新老客户,该汽车4S店以“底价出售,只走量”的主题宣传吸引车主前去看车、选车。同一天,东南汽车景泰店举办了限时团购会,现场交100元意向金均可抵1000元购车大礼包,活动当天还可享终极礼、问答礼、关怀礼、订车抽奖礼、互动礼、幸运抽奖礼等九重好礼;广汽传祺明锋汽车4S店也在当天举办了特惠团购活动。(下转C2版)



## 导读

浪漫西泰山  
寻找有缘人  
相亲两日游开始报名啦

[C8]

灵感作文体验课  
又开课啦  
报名就送电影票

[C8]

道路交通违法一周播报  
市区机动车  
逆向行驶242起

[C3]

弱势品牌面临压力  
车市大战一触即发

[C6]

iPhone 发烫  
无法下载应用  
用户给手机吹空调降温

[C7]



鹰城微车市



平顶山金融圈