

旺季不旺 今年“双十一”有点不一样

又是一年“双十一”，按惯例这是一年中线上线下“买买买”的促销旺季，但今年车市的“双十一”却有些特别。昨日，记者自石家庄车市了解到，虽然很多4S店也为“双十一”准备了大力度的促销措施，因为疫情影响，场面远不如往年火爆，同时很多车商的工作重心也转移到了线上。

□本报记者 王力

很多4S店门庭冷落

昨日上午，在大门口经过了测温、出示健康码和行程码后，记者进入到石家庄北二环国际汽车园区。走在园区的路上，记者明显感到不如平时热闹，完全没有促销旺季那种“不赚钱也要赚吆喝”的气氛，很多家4S店门庭冷落顾客稀少。

可能是急于招揽客户，有一家4S店的销售员甚至跑到店门外的大路上发宣传单，见到记者热情地招呼：“来我们家看看吧，七五折优惠”。这位销售员告诉记者，因为疫情影响，很多人不方便出门，这段时间顾客很少，往年这时候正是购销两旺的好季节。至于即将到来的“双十一”，这位销售员坦言，因为顾客稀少，所以没有举行特别的促销活动。

虽然进店顾客不多，但是一些4S店还是为“双十一”准备了促销措施。河北荣神吉利4S店市场部经理刘赛对记者说，今年“双十一”的客流量远不如往年，但是店里还是推出了一些吸引顾客的活动，比如现在正在为即将上市的帝豪L举行盲订抽奖活动。

在东风日产和北京现代4S店，记者看到这两家店明显为“双十一”做了精心准备，迎门都布置了醒目的展示台。东风日产4S店的销售人员告诉记者，从9日到14日是东风日产的“双十一”狂欢购车节，顾客可以享受预付500元抵3000元的优惠，此外厂家还为每款车型准备了30辆特价车。

线上活动丰富多彩

记者了解到，因为疫情原因很多4S店没有举行线下活动，但是线上活动依然丰富多彩。

从11月1日开始，吉利汽车开始举行“吉利好车节”活动，顾客可以参与抽奖获得购车券、保养等优惠。东风日产把线下活动与线上活动进行了同步，每天销售人员都进行网络直播。惠通陆华捷豹路虎4S店则发挥了集团优势，将举行线上购车抽奖赠送工时券等礼品。

石家庄南二环河北跨世之星市场部经理赵高璞介绍说，今年“双十一”更侧重线上销售，店里开通了直播销售，顾客可以通过线上或电话购车。

据了解，早在10月底，各大电商平台已经铺满了车企促销的广告，直播间里卖车的声浪更是一阵高过一阵。在某电商平台上，不少车型被标上了半价车限量抢的标签，其中五菱宏光MINI EV、宝骏Kiwi EV半价后的价格分别低至1.88万元和3.94万元，哪吒U Pro 400、奇瑞艾瑞泽5 PRO也打对折销售，威马则推出了0.01元参与秒杀EX5-Z NEX探索版半价车的活动。在服务上，直播秒杀、半价购车、送车上门等也是五花八门。

业内人士分析，如今80后和90后逐渐成为购车的主力，这是伴随着网络成长起来的一代人，他们非常能够适应网上购车这种汽车销售模式。疫情之下，网络可以帮助汽车商家更快地找到消费者，帮助品牌商、经销商度过目前的特殊时期。



线上购车套路多

网络世界很精彩，但是作为消费者购车时需擦亮眼睛，里面名堂套路很多。

业内专家指出，网络上很多“双十一”购车促销活动不报真实的价格，只有虚拟优惠，其目的是为了获取客户电话的套路，活动优惠实际并不存在。以某汽车品牌车型的线上活动为例，在10月20日至11月11日成功下单的用户有权参与半价购车权的抽奖，而参与半价购车的车辆仅有1辆，实际上得到半价购车“特权”并不容易。

同时值得注意的是，大多数汽车品牌给予消费者的优惠是抵扣一部分代金券，捆绑一些礼物，或免费升级某配置，比如常见的有1000元抵3000元，赠送几次保养，加油卡，提供24期0利率的金融服务，而最终这些优惠都要在线下消费完成核销。

在业内人士看来，汽车作为大宗且低频消费品参与“双十一”更像是一种营销的创新，对于原本就没有打算购买汽车的人来说，一次促销并不会改变其消费决策。或许在不久的将来线上卖车将成为主流，但前提是消费者能不能得到真正的实惠和保障。

现在是购车好时机吗

芯片短缺、原材料涨价、无车可卖……今年金九银十的车市成色明显不足，而这个“双十一”显然也不能让车商振奋起来。今年只剩下不到两个月的时间了，临近年底车商会不会为了“冲量”降价，现在是不是购车的好时机？

记者在采访中了解到，目前芯片短缺是一个全球性的问题，在明年可能不会完全消失，至少需要等到2023年这个问题才有可能解决。芯片短缺直接影响到了汽车的产能，目前很多车型都处在供不应求的状态，以丰田某热销车型为例，现在下订单只能排到明年3月以后提车。

在市场经济中，价格由供求关系决定。中汽协常务副会长兼秘书长付炳锋此前表示，受芯片供应短缺、动力电池原材料价格上涨等因素影响，供应端供给不足，导致有些爆款车型在终端销售市场上“一车难求”，甚至开始出现加价提车的现象。相比“缺芯”之前的去年，某豪华品牌车型终端价格上涨了5万元左右。石家庄南二环河北跨世之星市场部经理赵高璞说，奔驰近来很多车型都供不应求，目前店内车型很难得比较齐全，车价优惠的可能性不大。

业内人士称，因为疫情和芯片短缺等影响，今年大部分的汽车厂家都将销量目标减少，4S店完成销售任务的压力并不大，在这样的情况下4S店自然也没有为“冲量”而降价的动力。

记者建议，消费者在购车前应先了解一下目标车型的供求情况，如果属于热销车型那大幅度优惠的可能性不大，如果车源充足则有更大的优惠空间。如果您购车的需求不是很迫切，则不妨等待观望。

2030年非化石能源 消费比重达到25%

近日，国务院印发《2030年前碳达峰行动方案》。《方案》提出，到2025年，非化石能源消费比重达到20%左右，单位国内生产总值能源消耗比2020年下降13.5%，单位国内生产总值二氧化碳排放比2020年下降18%；到2030年，非化石能源消费比重达到25%左右，单位国内生产总值二氧化碳排放比2005年下降65%以上。

为实现这一目标，《方案》部署多项重点任务。聚焦交通运输领域，《方案》要求推动运输工具装备低碳转型、构建绿色高效交通运输体系、加快绿色交通基础设施建设。

在推动运输工具装备低碳转型方面，应积极扩大电力、氢能、天然气、先进生物液体燃料等新能源、清洁能源在交通运输领域应用。大力推广新能源汽车，逐步降低传统燃油汽车在新车产销和汽车保有量中的占比，推动城市公共服务车辆电动化替代，推广电力、氢燃料、液化天然气动力重型货运车辆。

《方案》明确，到2030年，当年新增新能源、清洁能源动力的交通工具比例达到40%左右，营运交通工具单位换算周转量碳排放强度比2020年下降9.5%左右，陆路交通运输石油消费力争2030年前达到峰值。

在构建绿色高效交通运输体系方面，《方案》提出，到2030年，城区常住人口100万以上的城市绿色出行比例不低于70%。因此要大力发展智能交通，推动不同运输方式合理分工、有效衔接，降低空载率和不合理客货运周转量。

在加快绿色交通基础设施建设方面，《方案》指出，应有序推进充电桩、配套电网、加注（气）站、加氢站等基础设施建设，提升城市公共交通基础设施水平。力争到2030年，民用运输机场场内车辆装备等全面实现电动化。

郭跃

你的汽车安全 我们来守护！

燕赵晚报 3.15 汽车消费线索征集

你是否有过购车后质量问题频发却投诉无门的经历？你是否有过恶劣的购车消费体验？你是否被汽车商家的宣传所欺骗？你是否陷入过汽车电商平台的消费套路当中？你是否遭遇过或正在遭遇汽车消费维权的难题……

今年中国消费者协会消费维权年主题是“守护安全畅通消费”。为了充分保护广大消费者的权益，本报征集汽车消费线索。

如果你在购车、用车、养车等消费环节中遭遇欺诈或有任何恶劣的消费体验，欢迎与我们联系。经调查核实后，我们将对这些典型维权案例进行集中曝光。

燕赵晚报汽车消费报道重点关注的领域：1. 汽车厂家、4S店、二手车、汽车后市场、电商汽车平台、汽车金融贷等汽车行业消费问题；2. 日常生活中与汽车有关的方方面面。

线索征集渠道：1. 微信关注“乐享车市”，给我们留言；2. QQ824357270 留言。



扫一扫加关注
了解更多汽车信息