

三月车市贴上“她”色彩

# 女性车主渐成车市中坚力量

□晨报记者 许燕琴

核心提示

3月,对于女性来说是个特别的月份,因为3月8日“妇女节”是个专属女性的节日。随着女性在车市中消费需求的增长及决策话语权的加重,越来越多的汽车经销商开始意识到,拉动女性购车需求,将会为其带来不小的市场空间。如果说男性对汽车与猎犬的喜爱是与生俱来的,那么女性更愿意把汽车当做自己身边的乖乖猫。随着女性经济能力的提高,她们自然不甘心成为副驾驶座位上的风景。在短短几年内,女性购车族已经迅速成为汽车市场一股中坚力量。



## 车市:雪佛兰 4S 店进店女性客户超 70%

3月8日下午,鹤壁市新纪元雪佛兰4S店市场部经理夏苏平告诉记者,公司为回馈广大客户对雪佛兰品牌的厚爱,特别针对女性客户在3月份推出了购乐风即可享受现金优惠12000元的活动,吸引了不少女性客户的眼球。3月8日当天,进店女性客户超过了70%。随着女性购车的比例大增,“妇女节”也逐渐成为汽车厂商日渐看重的一个营销卖点。这些明显带有性别色彩的促销活动,使得女性在享受到车主尊贵的同时也得到了另一种满足,

可谓正好契合了女性的心理。

据了解,目前汽车购买者中,女性客户占40%到50%,其中广汽本田、长安铃木等几个品牌的女性客户甚至超过了50%。有购车打算的女性中,20岁~30岁的占33.3%,这是一个主力消费群体,她们思想独立,收入可观;31岁~40岁的占24%,这是一个成熟的消费群体,注重汽车的质量和售后服务;41岁~50岁这个群体在事业和生活上已经形成一种稳定状态,也是购车的中坚力量。

## 车饰:女性成车饰市场的主力

3月8日,在淇鑫汽车装饰服务店里,店员小李告诉记者,如今女性有车族迅猛增长,装饰车成了她们闲时最热衷的事情。小李说,店里一些造型新颖别致、带有浓郁卡通色彩的饰品备受女性车主的关注,销量十分好,像史努比、维尼熊、Kitty猫等饰品颇受女性车主喜爱。

开着一辆白色尼桑的陈小姐花了2000多元购了同一造型的卡通座套、枕套、头枕靠垫、方向盘套、后视镜套、排挡套、纸巾盒套,车内

俨然就是一个卡通世界。“每个热爱生活的人都希望自己的家美观、雅致、漂亮,而汽车是流动的家,谁不想把它打扮得漂漂亮亮呢?坐在装饰漂亮的车里开车,心情也格外惬意。”车主陈小姐说。

女性消费往往跟随潮流,花钱有很大的随意性,常常是只要喜欢就买,而且喜欢随着时尚与季节的更替而更换饰品,正是基于上述特点,女性已日渐成为汽车饰品消费的一支主力军。

3月8日上午,在长安铃木鹤壁鑫一直营店里,前来看车、购车的女性成为一道亮丽的风景线。

女性对汽车的需求越来越多,她们爱车、赏车,更希望能多方面了解汽车。三月伊人节,我市多家汽车经销商抓住这个营销的契机,针对女性购车客户推出了系列的优惠活动。阳春三月,我市汽车市场呈现出一片红火繁荣景象。

晨报记者 许燕琴 摄

## 话语权:女性逐渐掌握购车话语权

3月8日上午,广汽本田汽车鹤壁鹤骏特约销售服务店的相关负责人告诉记者:“很多家庭购车一般都是男性先做功课,在大量品牌中选定三四款,然后一家人实地考察。最后买哪款车,多数时候女性起决定性作用。更不用说家庭购置第二辆车的情况了,在多数情况下,第二辆车的决定权,女性占据了差不多90%的话语权,因为第二辆车大多是给女主人用的。”

据了解,在汽车销售市场,有相当大的比例是家庭购车,其中涉及一个有趣的现象:很多家庭购车的决定权往往在女性。

市民黄先生告诉记者:“我们准备买辆车,最好我跟我老婆都能开。老婆要求储物空间大一些,可以购物、接送孩子,还可以一家人一起出游。”在广汽本田鹤壁鹤骏特约销售服务店里,黄先生一边听销售人员的介绍,一边询问老婆的意见。“我主要负责提前做功课,研究汽车的整体性能,拍板还得老婆来。”黄先生说。

女性在社会上地位的日益提高和家庭中决策权的日益加大。私家车的选择与购买决策中,女性话语权越来越重,而且不少家庭第二辆车的使用功能更是直接为了女性代步方便。不看重动力而看重油耗,不追求操控感而追求驾驶简洁舒适,这些完全不同于男性购车标准的要求便成了女主人家里选择汽车的标准。市民郑先生说,他家的广汽本田飞度就是在老婆的主导下购买的。

随着女性驾车的比例日渐攀升,女性汽车市场正孕育着新一轮商机。各个品牌汽车商家纷纷从女性的角度思考,一些新配置、新车型层出不穷,要在竞争中脱颖而出,赢得未来女主人的欢心当然是至关重要的。

## 驾校:女学员越来越多

3月8日,新区一驾校负责人告诉记者,女性客户已经成为今后最有潜力的购车人群,2月份以来,前来报名的女学员越来越多,有些驾校,学驾车的女性人数甚至比男性还多,这个趋势再明白不过地告诉我们,驾车的女性时代正离我们越来越近。

新区的罗小姐和老公最近开了个小食品厂,老公忙着厂里的管理和运作,没时间顾及原料、货物的运送和配备,罗小姐就打起了这个重任,现在她已经报名学车了。罗小姐说:“报名后我才发现,我们教练带的十几个学员中只有三个是男的,没想到女性学车的这么多。”

驾校负责人说,现在的女学生确实比前些年要多得多。从大学生到公司白领,开车成了当代社会女性必备的一门技术。虽然技术方面可能没有男性娴熟,但是女性开车比较小心谨慎,也减少了许多交通事故的发生。

## “三八”节看车送玫瑰 细节让女人为 汽车心动

晨报讯(记者 许燕琴)3月8日,鹤壁鑫一长安铃木直营店内外人头攒动,笑声连连。到店的大多是女性客户,她们个个手拿玫瑰花,脸上洋溢着幸福的笑容。

据记者了解,凡3月8日当天到鹤壁鑫一长安铃木直营店试乘试驾任意一款车型的顾客,均可获赠该公司精心准备的玫瑰花,订车后还可获赠惊喜优惠及多种礼包。

长安铃木总经理郭振房告诉记者,阳春三月,春暖花开,他们开展的“情系‘三八’,优惠齐享”活动将贯穿整个3月,活动期间,进店订购长安铃木指定车型(天语SX4、尚悦两款车型)即送该车超值交强险;到店订购长安铃木任意一款车型,即可享受当天的惊爆价,另送超值大礼包。

记者看到展厅内放置了多款适合女性朋友的车型,有新奥拓、雨燕等。新奥拓在设计上以年轻、时尚、动感、节能为导向,而且颜色丰富,共有五种选择,如黄、红、蓝、金、白色,更加突出了年轻人的个性需求。据了解,现在购买新奥拓即可享受国家节能补贴3000元。雨燕以其意大利独特的设计风格、精准的操控性及乘坐的舒适感赢得客户的广泛赞誉,雨燕是一款很有特色的家庭轿车,是女性朋友购车的最佳选择。

**长安铃木**

# 免费试驾 春礼缤纷

2011年3月1日至2011年4月30日  
亲临长安铃木展厅免费试驾全系车型, 欢享春季好礼

一等奖: 春季好礼 来店即享礼	一等奖: (6名)	二等奖: (20名)	三等奖: (100名)
二重礼: 幸运转盘百分百 试驾有礼	索尼NEX-5数码相机	华硕上网本	飞利浦MP3
三重礼: 数码欢乐年 大抽奖	价值999元!	价值2500元!	价值600元!

鹤壁鑫一长安铃木汽车销售服务有限公司  
地址: 鹤壁新区淇河路东段(天泰建材南门对面) 销售热线: 0392-2185566  
面向浚县、淇县和山城区诚招二级汽车经销商(并附全市广告强力支持)。联系电话: 0392-3319995