ملف الأسبوع

شركات السيارات تراهن على العروض الرمضانية لإنعاش الطلب

ازدادت قوة عروض شركات السيارات في الأشهر الماضية محاولة استقطاب المشترين، وشهدت بداية رمضان ارتفاع وتيرة التنافس بين الوكلاء المحليين لشركات السيارات العالمية، وهو أمر اعتيادي في هذه الفترة من العام، لكن ما يميز هذه السنة هو التركيز على عروض التخفيضات النقدية الكبيرة.

فبينما كانت العروض تركز في السنوات الماضية على القيمة المضافة التي تشمل مزايا مثل التسجيل والتأمين المجاني وعقود الصيانة وإعادة الشراء وتظليل النوافذ والدخول على سحوبات تتضمن جوائز نقدية وذهبية. أما 2016 فيتميز بإمكانية اختيار العميل لعروض تتضمن خصوصاً حسومات ضخمة على سعر شراء السيارة لم تكن موجودة في سنوات سابقة، فهناك وكالات وصلت بالتخفيضات على بعض طرازات سياراتها إلى 40 ألف درهم للسيارة. كما أن بعض العروض تتحدث عن تأجيل سداد أول قسط إلى 6 أشهر وهو ما يعني فعليا أنك ستحصل اليوم على سيارتك وتبدأ بدفع أقساطها العام القادم، وهذه التسهيلات وإن كانت انعكست إيجابا على مبيعات السيارات الجديدة، لكنها شكلت ضربة لسوق السيارات المستعملة رغم أن هذا السوق في الإمارات يتميز بأنه يتوجه إلى الأسواق الخارجية (الخليجية خصوصا) أكثر من الداخل. لكن هذا لا يلغي أن تسهيلات شراء السيارات الجديدة وانخفاض الأقساط الشهرية التي تصل إلى 300 درهم يجعل الوضع في صالح السيارات الجديدة. ورغم التركيز على التوفير النقدي من خلال الخصومات؛ فإن العروض الرمضانية تشمل هذا العام أيضاً مزايا كبيرة مثل كفالة غير محددة الكيلومترات تصل حتى 7 سنوات، بل إن بعض الماركات الفاخرة وصلت بعروضها إلى 255 ألف كيلومتر خدمة مجانية و6 سنوات ضمان شامل ممدد غير محدود الكيلومترات. وقدمت وكالات أخرى ترقيات للموديل وفئة المحرك والمواصفات. فمع تويوتا ثمة عرض لشراء «راف4» والحصول على اف جي كروز، بينما قدمت شركات خدمة مساعدة على الطريق لمدة 3 أو 5 سنوات، ناهيك عن العروض القديمة المتجددة مثل شراء السيارة بدون دفعة أولى، والحصول على قيمة إعادة بيع مضمونة، وخصوصا مع الشركات الصينية، ومعدلات تمويل 2,25٪، بل امتدت العروض إلى تقديم بعض الوكلاء خدمة صيانة للسيارات القديمة بعمر أكثر من خمسة أعوام.

دبي. وائل يوسف

خصومات مباشرة وتسهيلات ائتمانيـــ

خيارات متنوعة تشعل المنافســ

دبي- البيان الاقتصادي

تتنــوع الخيارات، التــي يجدها من يرغب بشراء سيارة في رمضان، لتشعل المنافسة في الســوق، بما يفيد العملاء والشــركات فــي آن، خصوصــاً أن الكثيريــن يؤجلون خيار الشــراء حتى هذا الشــهر طمعاً في الحصول على أفضل الصفقات خلال الشهر الفضيــل، الذي يتميز بانتعــاش المبيعات نظــراً للإقبــال الكبيــر، الأمر الــذي يمثل فرصــة مواتيــة لــكل علامات الســيارات نحو تحقيق مســتويات ربحية قياسية من خلال الزيادة في نسب المبيعات. وتتنوع عــروض وكالات الســيارات الرمضانيــة في الإمــارات بين الخصومات المباشــرة على الأســعار الأصليــة لمختلف طرازات الســيارات، وبيــن التســهيلات الائتمانية بالتعاون مع المصــارف المحلية، وتقديم خدمات التأمين الشــامل مجاناً، فضلاً عن هدايا وسحوبات على جوائز قيمة. وتقصى «البيــان الاقتصادي» الحمــلات الترويجية لكبريات وكالات الســيارات بالدولة، التي تعكس ماراثون العلامات الشهيرة لكسب رضا العملاء الذين يبحثون عن الســيارات ضمن محــاولات الجذب والإقناع بأفضلية عروضها من خلال خصومات محفزة، تتيح للعميــل فرصــة امتلاك ســيارته المفضلة بأســعار مناســبة إلى جانب تمتعه بمزايا عديدة عبر خدمات ما بعد البيع.

■ وكالات السيارات تستخدم العروض الرمضانية لجذب المزيد من العملاء ورفع مستويات المبيعات | تصوير: حصة إسماعيل

هوندا

قال كولن كوردري، المدير العام الإقليمي، الفطيــم هونــدا، إن العــروض الرمضانية تقــدم خصومات يصــل مجموعها حتى 5 ملايــين درهم علــى الســيارات الجديدة والدراجات النارية والسيارات المستعملة المعتمــدة وخدمات ما بعــد البيع، وذلك فــي جميع صالات عرض هوندا بكل أنحاء الإمــارات. وبموجــب هــذه العــروض يمكن للعملاء شــراء ســيارة هوندا سيتي مقابــل 49,900 درهم (ســابقاً 53,900 درهم)، وســيفيك 2016 بـ 69,900 درهم (ســابقاً 72,900 درهم)، والسيارة القوية أكــورد 79,900 درهــم (ســابقاً 86,900 درهم)، وأكورد كوبيــه بـ 94,900 درهم (سابقاً 102,900 درهم). أما سيارة «سي آر- فــي» ذات الدفــع الرباعي المســتمر فتتوفر بـ 99,900 درهم (سابقاً 113,900 درهــم)، وبايلــوت بــ 119,900 درهــم (ســابقاً 129,000 درهــم) وأوديســي بـ 119,900 درهم (سابقاً 135,900 درهم)، وهوندا أوديســي جيه الحائزة على جائزة أفضل سيارة عائلية متعددة الاستخدامات في فعالية جوائز ســيارة العام في الشرق الأوســط فتتوفر بسعر 99,900 درهم مع صيانــة مجانيــة لمدة 3 ســنوات أو لغاية 30,000 كلم.

■ محمد مكتاري

فولفو

وقــال محمد مكتــاري المديــر التنفيذي لدى شركة المشروعات التجارية، الموزع الحصري لسيارات فولفو: إن فولفو تطرح عروضاً يحصل العملاء بموجبها على توفير يصل حتى 10 آلاف درهم، وصيانة مجانية لمــدة 3 ســنوات أو 60 ألف كيلــو متر، وضمان لمدة 5 سنوات أو 100 ألف كلم، وخدمة المســاعدة علــى الطريق لمدة 5 ســنوات، وكذلك تأجيل أول قســط حتى شهر أكتوبر المقبل.

ويســري العرض الخاص بشــهر رمضان الفضيل على عدد من الســيارات من طراز عــام 2016، منهــا: T5 V40 تصميــم- آر التي يبلغ ســعرها الآن 99,000 درهم، و T5 S60 تصميــم- آر 124,900 درهم، و

■ صلاح يموت

T5 XC60 مومنتوم 134,900 درهم. أما بالنسبة لسيارة XC90 الحائزة العديد من الجوائز فتأتي قياســياً بضمان غير محدود الكيلــو مترات لمدة 3 أعــوام، إضافة إلى خدمــة المســاعدة على الطريــق لمدة 3 أعوام وبسعر يبدأ من 259,900 درهم.

كما توفــر العروض للعمــلاء من هواة مســتويات الأداء الفائق، التي تشــتهر بها المركبات الرياضية، ســيارة فولفو S60 و V60 بولســتار 2016 مع توفير يصل حتى 30,000 درهم. وتأتي ســيارتي بولســتار بضمــان غير محدود الكيلــو مترات لمدة 3 أعوام، وخدمة المســاعدة على الطريق

■ كولن كوردري

لمدة 3 أعوام، وبســعر يبدأ من 179,900 درهم.

لكزس

طرحــت الفطيــم للســيارات المــوزع الحصــري لســيارات لكــزس بالإمــارات، حملــة «مكافآت شــهر رمضــان المبارك من لكزس»، التي تتيح الشــركة بمقتضاها تحمل الدفعــة المقدمة بالكامل نيابة عن العملاء. ويســري هذا العرض على قائمة واســعة من طــرازات علامة لكــزس لعام 2016 من ســيارات الســيدان والسيارات الرياضيــة متعــددة الاســتخدامات بمــا فــي ذلــك لكــزس RC 350، ES RC F، 350/250 GS، LS350 GS 460، GX، إضافة إلى السيارة الرياضية متعددة الاستخدامات الهجينة RX 450h.

وتأتي هذه العروض اســتمراراً لعروض أخرى بدأت منذ بضعة أشهر حينما أعلنت الفطيــم للســيارات، في مــارس الماضي تمديد عرض الشــراء بــدون دفعة مقدمة على طرازات تويوتا لعامي 2015 و2016. كما وفرت عرضاً اختيارياً للتملك بنســبة فائدة صفر٪ على قروض تمويل السيارات، حيث يمكن للعملاء تمويل سياراتهم على مدى ثلاثة أعوام بنســبة فائدة صفر٪ على طــرازات مختــارة، فيما يمكــن للراغبين بتمديد فترة السداد لمدة أربعة أو خمسة أعوام الحصول على معدل فائدة منخفض بنســبة 0,99٪ و1,25٪ على التوالي. أيضاً، بمقــدور العمــلاء الذين يرغبون بشــراء سيارة تويوتا من خلال برنامج عقد الشراء الشــخصي (PCP) الحصــول على معدل فائــدة منخفض بنســبة 0,99٪ على مدى عامين.

ميتسوبيشي

وقــال ســي فــي رافيــن، المديــر العام

دراجات

يقــدم الــمركز الميكانيكــي للخليج العربي لمحبــي الدراجات الناريــة من «بي إم دبليو» خلال الشــهر الفضيــل كفالة مطوّلة لســنتين أو 150 ألــف كلــم على كل طــرازات «بــي ام دبليو» Motorrad إضافة إلى حســم بقيمــة 40٪ على ملابس دراجات «بــي ام دبليو» النارية. ويمكن أيضاً الاســتفادة من خدمات «بي ام دبليــو» البطحاء للتمويل، حيث تبدأ الأقســاط الشــهرية من 1090 درهماً.

مسؤولو الشركات: رمضان فرصة مثالية لتوسـ

دبي- البيان الاقتصادي

أكــد وكلاء الســيارات في الدولة أن شــهر رمضان يعتبر فرصة مثالية لتوســيع قاعدة عملائهم، من خلال العروض الحصرية التي تتضمــن مزايا مغريــة. وأن هذه العروض تمثــل منافســة جيــدة بين الــوكلاء تقوم على أســس تجارية صحية بما يفيد العملاء والوكلاء على حد سواء.

وقــال محســن قاســم، المديــر الإقليمي للمبيعــات والتســويق فــي جي إم ســي الشرق الأوسط: «نقدم للباحثين عن شراء ســيارة جديــدة في الإمــارات عروضاً غير مســبوقة تغطي جميع مجموعــة طرازاتنا للعام 2016- المكوّنة من يوكون، وتيراين، وسييرا، وأكاديا».

وقال عبــد الله مدهــون، المدير الإقليمي للمبيعات والتســويق في شفروليه الشرق الأوسط: «شهر رمضان المبارك هو مناسبة خاصــة تحمــل خصوصية مميزة بالنســبة إلينا في شــفروليه ولشــركائنا الوكلاء في الإمــارات أيضــاً، تمكّننــا مــن رد الجميل لعملائنــا المخلصيــن وعملائنــا الجدد في آن واحد. ويمكن للعملاء الآن الاســتفادة من عــروض التوفير التي نقدمها على أربع من أفضل ســياراتنا مبيعاً- كروز، ومالیبو، وإمبالا، وتاهو».

تمويل

وقال علــي النابودة، المديــر العام لعلامة أودي لــدى النابــودة للســيارات: «نقــدم لعملائنا خلال شــهر رمضان الفضيل عرضاً ترويجيــاً ونضمــن لمالكــي أودي الجــدد الحصول على سيارة اســتثنائية إلى جانب الاستفادة من خطة للخدمة والتمويل».

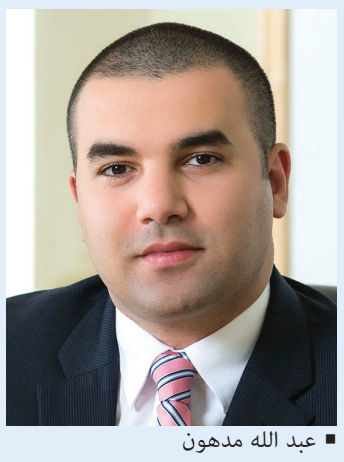
وعلق إنريكو أتاناســيو، المديــر التنفيذي لعلامــة أودي في الشــرق الأوســط قائلاً: «يلتــزم وكلاؤنــا بعــرض تشــكيلة مــن

■ علي النابودة

■ عثمان عبد المنعم

■ إنريكو أتاناسيو

■ كريس باكستون


■ عبد الله مدهون

ـــة وتأمين شامل وهدايا وسحوبات

ـــة بين الوكلاء لصالح المشترين

■ سي في رافين

■ محمد خضر

للمبيعات في شركة الحبتور للسيارات الوكيل الرسمي لسيارات ميتسوبيشي : أطلقت الشركة عرضها خلال شهر رمضان المبارك للراغبين في شراء سيارات ميتسوبيشي موديل 2016 . حيث تمنحهم فرصة الفوز بواحدة من بين 20 سيارة ميراج . وسيستفيد عملاء باجيرو على وجه الخصوص من خيار الدفع المؤجل حتى يناير 2017، إضافة لذلك ستسدد شركة الحبتور للسيارات 3 أقساط عنهم في عام 2016 . إلى جانب ذلك، سيحصل عملاء الحبتور للسيارات خلال فترة العرض على العديد من الفوائد الأخرى التي تشمل تأميناً مجانياً، وضماناً مجانياً لمدة 5 سنوات أو 100,000 كم، وتظليل السيارة من LLumar وScotchgardTM مجاناً. وتبدأ أسعار باجيرو من 89,900 درهم، ولانسر EX ابتداء من 40,500 درهم وأوتلاندر SUV ابتداء من 71,000 درهم، ومونتيرو سبورت ابتداء من 84,900 درهم، وسيارة بيك اب L200 ابتداء من 49,900 درهم ، وميراج هاتشباك ابتداءً من 37,900 درهم.

أودي

تحت شعار «امتيازات أودي في شهر رمضان» قدمت النابودة للسيارات عرض «أودي إكسترا» الحصري، من خلال معارضها في دبي والشارقة والفجيرة، عند شراء سيارات مختارة من طرازات أودي مثل A6 وQ7 وTT. وتشمل العروض سعر مرابحة صفر ٪ وخدمة لمدة خمس سنوات أو 105 آلاف كيلو متر، وصيانة لمدة خمس سنوات أو مسافة 105 آلاف كيلو متر إضافة إلى خطة الضمان لثلاث سنوات والمساعدة على الطريق على مدار الساعة لمدة 3 سنوات وتأجيل السداد 120 يوماً.

جنرال موتورز

وتتيح جنرال موتورز لعملاء شيفروليه الاستمتاع بعروض توفير تصل إلى 40 ألف درهم، على بعض الطرازات. وبالنسبة لطراز إمبالا يمكن الحصول على عرض توفير يصل إلى 15,000 درهم، أما طرازا ماليبو وكروز فثمة عرض توفير يصل إلى 10 آلاف درهم. بينما يمكن لعملاء جي إم سي الحصول على عروض توفير تصل إلى 35 ألف درهم، أو اختيار مجموعة فوائد قيمة تشمل دعم تمويل الدفعة الأولى، تأمين وتسجيل مجاني، حزمة خدمة مجانية، وضمان لخمس سنوات غير محدود الكيلومترات.

بي إم دبليو

يقدم المركز الميكانيكي للخليج العربي، الوكيل الحصري والموزع المعتمد لمجموعة «بي إم دبليو» في دبي والشارقة والمناطق الشمالية، مجموعة عروض رمضانية على سيارات «بي ام دبليو» و«ميني» الجديدة والمستعملة إضافة إلى أكسسوارات ودراجات نارية من «بي ام دبليو».

ويتحمل المركز خصما بنسبة 15٪ يمثل الدفعة الأولى على كل الطرازات الجديدة من «بي ام دبليو» و«ميني» أو 18٪ في حال اختاروا تمويل سياراتهم عبر «بي إم دبليو» البطحاء للتمويل. أي سيتكفل الوكيل بـ15 ٪ و18٪ من قيمة السيارة. ويستطيع العملاء أيضاً الاستفادة من حسم بقيمة 40٪ على كل الأكسسوارات من «بي ام دبليو» و«ميني لايف ستايل» باستثناء الساعات والدراجات.

كيا

وقال محمد خضر، رئيس شركة الماجد للسيارات- كيا: نقوم بحملة ترويجٍ خاصة بشهر رمضان المبارك نقدم خلالها عدداً من العروض تبدأ بصفر٪ معدل ربح على مدى 3 سنوات، إضافة إلى تسهيلات ائتمانية مع فترة سماح لمدة 120 يوماً منظمة من خلال المصارف، وتمنح ضمان الشركة المصنعة للسيارة حتى 150 ألف كيلو متر أو لمدة 5 سنوات، أو في المقابل، يمكن للمستهلك أن يختار عرضاً بديلاً يتضمن 3 سنوات أو 50 ألف كيلومتر خدمة مجانية للسيّارة مع تأمين لمدة سنة وتسجيل مجانيّ، والإبقاء على التسهيلات الائتمانية 120 يوماً كفترة سماح، و150 ألف كيلو متر أو 5 سنوات أيهما يسبق، وضمان الشركة المصنّعة.

نيسان

وأعلنت العربية للسيارات، شركة السيارات الرئيسية في مجموعة عبد الواحد الرستماني، الوكيل الحصري لسيارات نيسان وإنفينيتي في دبي والمناطق الشمالية، عن عروض سخية وخصومات ومزايا ، إضافة إلى فرص الفوز بالعديد من الجوائز الذهبية التي تصل قيمتها إلى خمسة ملايين درهم.

وقال صلاح يموت مدير المبيعات والتسويق تقدم الشركة عروضاً جذابة لعملائها بما يتوافق مع توقعاتهم، خاصة أن الكثيرين منهم يترقبون الإعلان عن هذه الحملة التي اعتادت الشركة إطلاقها في شهر رمضان على مختلف علاماتها التجارية، بما في ذلك «نيسان» و «إنفينيتي».

ويتضمن العرض المتاح للعملاء الراغبين بشراء أي سيارة من طرز نيسان المشمولة بالحملة الترويجية، الحصول على هدايا من الذهب مضمونة تبدأ من ألف درهم حتى 100 ألف درهم. وعلاوة على ذلك، يمكنهم الاستفادة من الخدمة المجانية حتى 100 ألف كيلومتر، والتأمين المجاني في السنة الأولى، مع إمكانية استبدال سياراتهم القديمة بسعر يزيد بمقدار خمسة آلاف درهم أكثر عن قيمة السوق.

وينتظر العملاء الذين يختارون سيارات «إنفينيتي» جوائز عديدة، منها خصم أولي بنسبة 10٪، وبعد ذلك سيحصل المشتري على قسيمة تؤهله لزيادة الخصم إلى 16٪، وقد تصل إلى فرصة استرداد قيمة السيارة بالكامل.

إنفينيتي

وتوفرشركة المسعود للسيارات، الموزع الرسمي لسيارات إنفينيتي في أبوظبي والعين، تسهيلات دفع للزبائن بواسطة التقسيط المريح بنسبة مرابحة تبدأ من 1,99٪ مع إمكانية تأجيل الدفعات لمدة أربعة أشهر. كما ستتضمن العروض خدمة صيانة لمدة تصل إلى 5 سنوات أو 100 ألف كيلو متر على طرازات معينة وضمان لمدة 5 سنوات غير محدود الكيلومترات، إضافةً إلى تأمين مجاني على مدى سنة كاملة وخدمة المساعدة على الطريق لمدة 5 سنوات لجميع طرازات سيارات إنفينيتي.

مستعملة

للأشخاص الذين يرغبون في شراء سيارة مستعملة ومعتمدة من برنامج «بي إم دبليو» on_Premium Selecti، يقدم المركز الميكانيكي للخليج العربي تأميناً مجانياً للسنة الأولى إضافة إلى تسجيل السيارة ونسبة مرابحة تبلغ 1,49٪. وسيستفيد العملاء أيضاً من أسعار خاصة على خدمات تغيير الزيت للسيارات التي يبلغ عمرها خمس سنوات أو أكثر.

ـــيع قاعدة العملاء

■ خلدون عبد الحافظ

■ محسن قاسم

طرازات

قال محمد خضر، رئيس شركة الماجد للسيارات - كيا: تعتزم شركة «كيا» إطلاق سيّارات جديدة ضمن شرائح جديدة وفق استراتيجية متجدّدة لطرح المنتجات. فما بين العامين 2011 و2015 أطلقت 43 طرازاً جديداً أو محدّثاً، وما بين العامين 2016 و2020 ستطلق 37 مركبة كلّها جديدة أو متجدّدة إضافةً إلى 61 طرازاً مشتقاً أو محسّناً ومجموعها 98 نموذجاً.

وفيما يتعلق بالسيارات الكهربائية والهجينة هناك نماذج جديدة، مثل «كيا سول EV» وطِرازان جديدان من «أوبتيما هايبريد» و«نيرو HUV» المقبلة، إضافةً إلى إطلاق نموذج مستقبلي.

السيارات الجديدة مع مجموعة واسعة من الخدمات، مما يجعل هذا الوقت مثالياً لاقتناء سيارة أودي».

وقال عثمان عبد المنعم، المدير العام للمركز الميكانيكي للخليج العربي: «إن عروض الشهر الفضيل توفر قيمة مضافة على تجربة الملكية. حيث نقدم لعملائنا خيارات متعددة لطرازات عالية الأداء».

وقال كريس باكستون، القائم بأعمال مدير الإدارة العام للكزس في الفطيم للسيارات: «لاحظنا على مدى السنوات الماضية أن عملاءنا يترقبون العروض الخاصة بشهر رمضان الفضيل، لذلك قمنا بتقديم عرض يرقى إلى مستوى توقعاتهم. ونهدف خلال هذا الشهر المبارك أيضاً إلى توسيع قاعدة عملائنا عبر طرح العروض الخاصة».

منافسة

وقال خلدون عبد الحافظ، مدير التسويق لمؤسسة جمعة الماجد- هيونداي: ترى مؤسسة جمعة الماجد في العروض الترويجية منافسة جيدة تقوم على أسس تجارية صحية في السوق. وتعود الفائدة على العملاء والعلامات التجارية على حد سواء. وإلى جانب استفادة العميل من العرض الترويجي، يمكن للشركة التفاعل مع أكبر عدد من عملائها، وتحقيق انتشار أوسع لطرازاتها، فضلاً عن تعريف الجمهور بأحدث التقنيات والتطورات.

وتوقع ارتفاع أحجام المبيعات خلال شهر رمضان مقارنة مع الأشهر الماضية والمقبلة، حيث إن أعداداً متزايدة من العملاء ينتظرون عروض رمضان للاستفادة من المزايا الكثيرة التي توفرها لهم، مثل زيادة مدة الضمان والتسجيل المجاني، وغيرها.

وأضاف أن حملات رمضان تكون موجهة في الغالب للأفراد، وبالتالي فإنها تنعكس بالإيجاب على المبيعات المحققة من هذه الشريحة أكثر من مبيعات الشركات.

10 إلى 30٪ تراجع مبيعات الربع الأول

قيادة

رغم تنامي الطلب على وسائل النقل الأخرى مثل المترو ووسائل النقل الجماعي في الإمارات، إلا أن استخدام السيارة يظل مهماً، حيث حافظ المستهلكون في الإمارات على حبهم لقيادة السيارات. في السوق المحلية، يمكن للشركات الاستفادة من النمو المتوقع في الطلب على الجمع بين الفخامة والاستدامة. ويمكن أن تساعد زيادة التسويق وبيع السيارات الكهربائية التي تعمل بالطاقة الشمسية.

دبي- البيان الاقتصادي

شهدت مبيعات السيارات في الإمارات تراجعاً في الربع الأول بنسب تراوحت بين 10٪ و30٪ بحسب وكلاء السيارات، لكن يسود التفاؤل بعودة النمو مع ارتفاع أسعار النفط والاستثمارات الحكومية الضخمة في المنطقة فضلاً عن إقبال الأفراد على العروض الرمضانية، بالإضافة إلى مشتريات أساطيل تأجير السيارات. إذ يعتبر وجود سوق قوي ومتنام لإيجار السيارات، يحفزه جزئيا النمو في عدد السياح، أيضا مساهما بارزا في الطلب على السيارات.

وقال محمد خضر، رئيس شركة الماجد للسيارات - كيا يشهد هذا العام انخفاضاً في الطلب على شراء السيّارات. فالسوق بطيء كما هي حال المبيعات في عدد من العلامات التجارية الكبرى داخل الإمارات. والسيّارات المباعة خلال الربع الأول من عام 2016 هي أعلى مقارنة بالربع السابق وأقل بنحو 10٪ مقارنةً بالفترة نفسها من العام الماضي. وفي ظلّ البيئة التنافسية للسوق، ومقدار التحدّي في زيادة نمو أرقام المبيعات، نحن في «كيا» على ثقة بأننا سنحقّق أهدافنا في الربع الثاني من السنة. ونتوقّع نسبة نموّ في المبيعات خلال شهر رمضان قد تصل إلى 10٪ مقارنةً بالأشهر الأخرى من السنة.

بيانات

وطبقا لبيانات من (بزنيس مونيتر انترناشيونال)، يتوقع ارتفاع إجمالي عدد المركبات في الإمارات إلى مليوني وحدة في 2019 ارتفاعا من 1,26 مليون وحدة في 2013 و1,49 مليون وحدة في 2015. كذلك يتوقع أن تحقق مبيعات المركبات نموا نشطا وأن ترتفع من حوالي 417 ألف وحدة في 2015 إلى حوالي 508 آلاف وحدة بحلول 2019 وذلك بمعدل نمو سنوي تراكمي قدره حوالي 5٪ خلال هذه الفترة. وطبقاً لتقرير صادر عن (بزنيس مونيتر انترناشيونال) بلغت حصة شركات تصنيع السيارات الآسيوية حوالي 69,7٪ في سوق السيارات بالإمارات في 2014، تليها الشركات الأميركية بحصة قدرها 6,5٪، ثم الشركات الأوروبية بحصة قدرها 6٪ تقريبا. ووفقاً لنفس المصدر، كانت تويوتا صاحبة أكبر حصة في سوق الإمارات بحوالي 33٪، تليها نيسان 16٪ وميتسوبيشي بحوالي 8,9٪ في 2014.

نمو

ويسجل الطلب على المركبات التجارية وعربات نقل الركاب نموا بفضل الجودة العالية للطرق في الإمارات، ووفقا لتقرير التنافسية العالمية 2014 ـــ 2015 الصادر عن المنتدى الاقتصادي العالمي، جاءت الإمارات في المرتبة الأولى من بين 144 دولة وذلك من حيث جودة الطرق. وتعني الجودة العالية للطرق والاستثمارات المستقبلية المتوقعة في الخدمات اللوجستية أن السيارات سوف تستمر كونها وسيلة مهمة لنقل الركاب والنقل التجاري.

صادرات

ووفقا لبيانات من موقع trademap.org، استوردت الإمارات ما قيمته حوالي 21,7 مليار دولار من المنتجات المصنفة تحت رمز النظام المنسق 87 عربات، جرارات، دراجات، وقد بلغت قيمة الصادرات منها 1,23 مليار دولار في 2014. وتشمل مصادر واردات الإمارات من المركبات اليابان، والولايات المتحدة، وألمانيا، وكوريا. وشملت بعض أسواق الصادرات البارزة في 2014 زامبيا، وأوغندا، وموزمبيق، والفلبين، وأثيوبيا.

ومن المحركات المهمة لمجال السيارات في الإمارات النمو في عدد السكان وارتفاع الدخل. ويحفز الدخل العالي الطلب على السيارات الفاخرة في الإمارات ودول مجلس التعاون الخليجي الأخرى.

دليل المستهلك الذكي لاختيار المركبة الأنسب

الأداء والأمان والتكلفة وحجم المركبة والتجهيزات أهم المعايير

دبي- البيان الاقتصادي

مع كل هذه العروض المطروحة يغدو السؤال كيف نتحكم بالعروض بدل أن تتحكم فينا، فلا يجب على المستهلك أن يشتري سيارة لمجرد أن عليها عرضاً كبيراً ولكن يجب أن يعرف ما يريده. فهناك سيارات رائعة ولكنها وبكل بساطة قد لا تكون مناسبة لنا ولشخصيتنا، فأنت قد تحتاج إلى سيارة أكثر فخامة تناسب مكانتك الاجتماعية، أو أكثر رياضية تناسب المرحلة العمرية التي تعيشها، أو أكثر رحابة لتناسب العائلة. فالأمر إذا يتعلق بما تحبه وتحتاجه وبما يراه المحيطون بك، وهو أمر لا يمكن أن تتجاهله في كثير من الحالات، وإن كان من الأفضل غالبا أن تستمع إلى عقلك وقلبك وليس آراء الآخرين.

ومن الأهمية بمكان قبل اتخاذ القرار بشراء السيارة، إجراء اختبار قيادة للسيارة التي تريد اقتناءها، من أجل الحصول على تجربة حقيقية لا غنى عنها لتكوين رأي.

عروض

وقال سيد همايون عالم، المدير العام لقسم المبيعات لدى المسعود للسيارات: «يجب تحديد الميزانية ونوع السيارة التي تريد في بادئ الأمر ومن ثم تبدأ بتقييم العروض المتوفرة مع الأخذ بالعلم أن السعر المجرد للسيارة لا يعني أفضلية العرض بالضرورة، بل يجب الانتباه إلى الفوائد والضمان والصيانة وخدمة المساعدة على الطريق وغيرها من الخدمات».

معايير

وهناك أسئلة أساسية لا مفر منها عند المفاضلة بين السيارات الموجودة في السوق، مثل كم من الزمن تود الاحتفاظ بها، وقبل ذلك ما الفئة التي تريدها، إضافة إلى الميزانية التي تعتمدها، وحجم استهلاكها من الوقود. وهل لدى الشركة المصنعة سمعة طيبة في منتجاتها، وهل تعجبك السيارة من ناحية التصميم الخارجي والداخلي، وتشعرك بالانجذاب إليها. ويمكن إجمالاً تلخيص المعايير التي علينا اعتمادها على الشكل التالي من دون أن نرتبها حسب الأهمية فذلك يختلف من شخص لآخر.

الأداء

وتتضمن سعة المحرك، وعدد السلندرات والقوة مقدرة بالأحصنة، وسرعة السيارة وتسارعها وكم تحتاج من الوقت لبلوغ 100 كم/ساعة انطلاقاً من وضع الثبات، وتوفر ناقل الحركة (الجير) العادي أو الأتوماتيك، وهل هو بأربع أو 6 سرعات، أو حتى بثماني سرعات ما يعني توفيراً أكبر للوقود في السرعات العالية.

الأمان

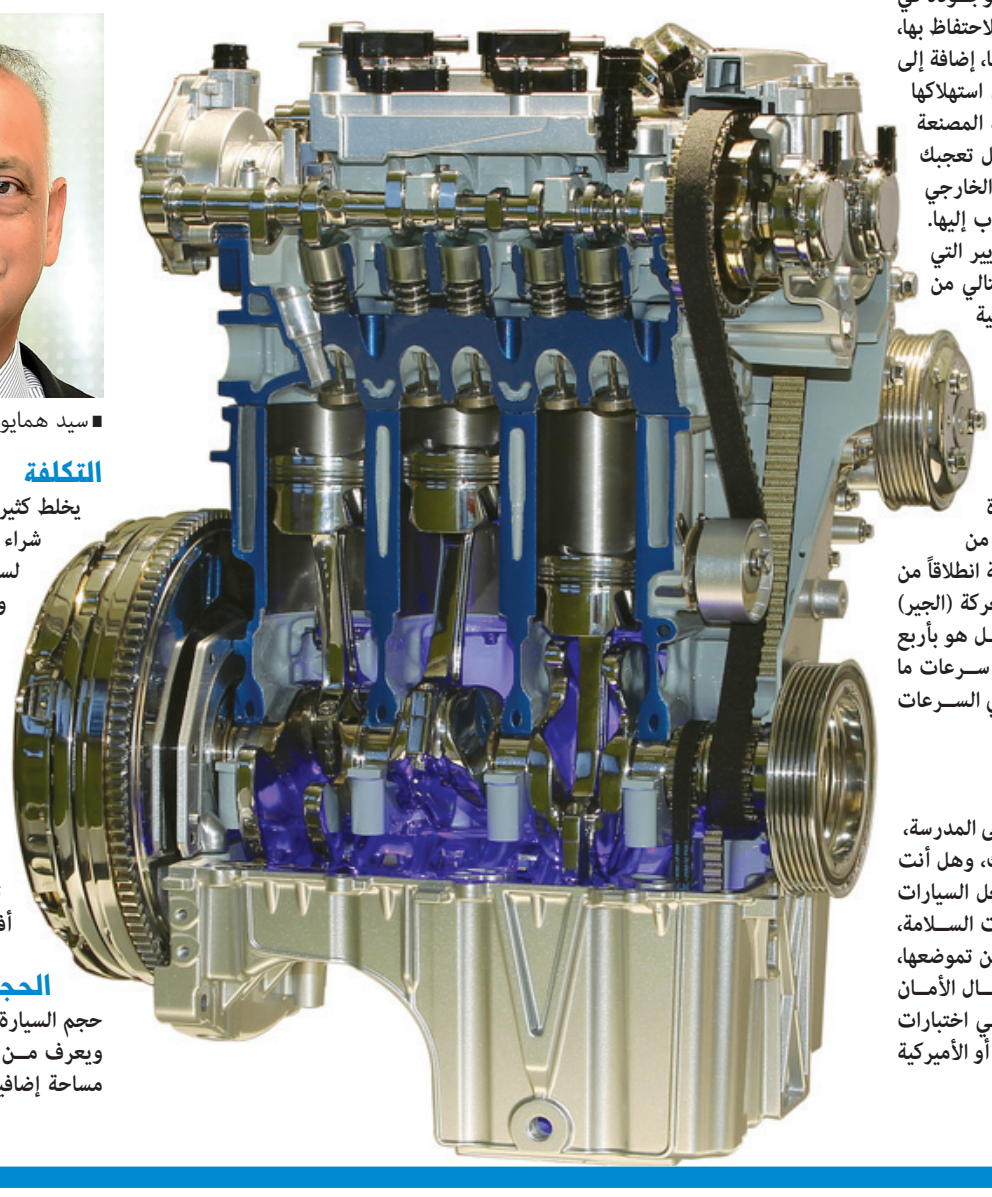
هل ستستخدمها لنقل أولادك إلى المدرسة، وماذا يعني عامل الأمان لك، وهل أنت مستعد لدفع ثمن أكبر من أجل السيارات الأكثر أماناً، وما هي تجهيزات السلامة، وعدد الوسائد الهوائية وأماكن تموضعها، وجودة أحزمة الأمان، وأقفال الأمان للأطفال، وما هو تقييمها في اختبارات الأمان الأوروبية Euro NCAP أو الأميركية NHTSA.

■ الرحابة الداخلية وتجهيزات المقصورة تلعب دوراً في الاختيار | البيان

■ أداء المحرك عنصر مهم

■ مساحة التخزين الكبيرة تستهوي العائلات

■ سيد همايون عالم



التكلفة

يخلط كثيرون بين تكاليف الملكية وسعر شراء السيارة، إذ تشمل الأولى إضافة لسعر السيارة تكاليف الصيانة واستهلاك الوقود، وثمن القطع المستبدلة دورياً والتي قد تتعرض للتآكل والاستهلاك، وتوفرها، وما نوع الزيوت والوقود (درجة الأوكتان) التي تحتاجها، وأيضا قيمة إعادة البيع وهو أمر يختلف من مكان لآخر، وإن كانت دول مجلس التعاون الخليجي تمتلك فيها السيارات اليابانية أفضل أسعار إعادة بيع.

الحجم

حجم السيارة وعدد الركاب وسعة التحميل، ويعرف من لديه أولاد صغار حاجته إلى مساحة إضافية للدراجات الهوائية والكرات والألعاب الخاصة بالأطفال عند التوجه إلى الحدائق أو البحر، وحتى بالنسبة للعزاب يحتل الحجم أهمية إذا كانوا ممن يقومون برحلات مع أصدقائهم، أو كانوا من هواة التخييم أو الرحلات الطويلة، أو السفر براً إلى بلدانهم لتوفير تذاكر الطائرة السنوية، وهو أمر يحتل أهمية كبيرة أيضا لدى أرباب العائلات الذين يخصصون مبلغاً كبيراً كل سنة على تذاكر الطائرات، بإمكانهم توفيره إذا أمكن الذهاب بالسيارة.

التجهيزات

عليك أن تبحث عما يناسبك من خيارات وفيما إذا كانت متوفرة كخيارات إضافية يمكنك الدفع للحصول عليها.

وهل السيارة مجهزة بما يتناسب مع ثمنها، وهل كسوة مقاعدها من الجلد أم القماش، وأين هي مآخذ الطاقة، وهل تتوفر وسائل التحكم الأتوماتيكية بالنوافذ والأبواب والمرايا، والتحكم الكهربائي بإعدادات المقعد وفي بعض الموديلات تدفئة وتبريد الكرسي، وفي الفئات الفاخرة قد يتيح الكرسي إجراء مساج للراكب.

ومن الأمور المهمة مستوى التكييف، وأيضاً التجهيزات الصوتية وأنظمة الراديو ومشغل السيديات أو MP3 وعدد السبيكرات.. وغيرها.

الأثر البيئي

تمتلك السيارات الهجينة أفضل مستويات الانبعاثات الغازية والتي قد تصل إلى الصفر، لكنها تحتاج بيئة مناسبة من حيث توفر محطات الشحن الكهربائي، وما زالت أسعار هذه السيارات مرتفعة، بما يفوق توفيرها للوقود حتى في الدول التي لديها أسعار مرتفعة للبنزين.

ويبقى الالتزام البيئي موضوعاً شخصياً أكثر منه اقتصادياً في الوقت الحالي على الأقل، فأولئك المعنيون بالحفاظ على البيئة وتخفيف الآثار الضارة للانبعاثات الغازية على البيئة التي نعيش فيها مستعدون لتحمل تكاليف إضافية مقابل الإخلاص لمبادئهم التي يتبنونها.

مقارنة

بعد الأخذ بالحسبان المعايير السابقة قم بإعداد جدول يضم الطرازات التي أعجبتك ضمن الميزانية التي رصدتها، والمواصفات الأساسية التي تظن أنها تهمك أكثر من غيرها، وضع مقياساً من 10 علامات لكل مواصفة، أو يمكنك وضع مقياس أبسط من 3 علامات تعطي بموجبه 3 علامات لما يعجبك وعلامتين لما يرضيك وعلامة واحدة لما تظنه ليس جيدا كفاية، وعلى الأغلب لن نجد حاجة لاستخدام الصفر لتقييم إحدى المواصفات. وإذا كانت بعض المواصفات لديها أهمية أكبر لديك من المواصفات الأخرى فيمكنك أن تعطيها علامات إضافية أي تثقيلها في نظام المفاضلة الذي ارتأيته.

وتذكر أن المقارنات الصحيحة غالباً هي التي تتم بين موديلات مختلفة بنفس الفئة حيث يمكنك مثلاً أن تقارن بين تويوتا يارس ونيسان تيدا ولكن لا يمكنك مقارنتهما بميتسوبيشي باجيرو.

وأخيراً عندما تقرر نوع السيارة المناسب لك يبقى لديك اختيار اللون والذي قد تفاجأ بعدم توفره في هذا الطراز أو ضرورة الانتظار لبضعة أشهر حتى تحصل عليه من الوكيل، وهنا قد تجد نفسك تنتقل إلى خيارك الثاني إذا كان الزمن عاملاً مهماً بالنسبة إليك.

اختبار القيادة

عندما تصبح شبه متأكد من خيارك يجب أن تحصل على اختبار قيادة للسيارة، وتنتبه إلى أمور عدة مهمة وهي أداء السيارة، من ناحية تسارعها، وهل هي مناسبة لأسلوبك بالقيادة، وتمكنك من العبور بسلاسة عبر بعض المواقف الصعبة التي قد تتعرض لها.

وهل ترتاح بالمقاعد، وهل توجد نقاط عمياء بالسيارة، ويمكن لك أن تجرب أداءها في المنعطفات لترى هل تنحرف بالزيادة أو النقصان عن تقديرك لمقدار الدوران المفترض بحسب إدارتك لعجلة القيادة وهو ما يعرف بـ«اندر ستير» و«أوفر ستير»، وهل السيارة ثابتة عند السير بسرعات كبيرة، وجودة المكابح وطريقة التوقف المفاجئ، وعزل الأصوات الخارجية وصوت محرك السيارة، وهل تبدو المواد المستخدمة في السيارة رخيصة أم من نوعية جيدة، وهل يمكن الوصول بسهولة للتجهيزات، فهناك بعض السيارات مثل جي ام سي توجد فيها أضواء التوقف خلف عجلة القيادة بحيث يصعب الوصول إليها في اللحظة الحرجة التي تريد استخدامها فيها.

وانتبه إلى أن اختبار القيادة عند وكيل السيارة قد لا يتجاوز نصف ساعة، وسط إلحاح مندوب المبيعات الذي يؤثر سلباً على صحة قرارك، فما يهمه بالمحصلة هو بيع أكبر قدر من السيارات، مهما قال لك عكس ذلك وأقنعك أن ما يهمه أن يكسب زبوناً وأن ترجع إليه بعد سنوات عندما تريد شراء سيارة أخرى، فلا تصدقه، فالباعة هم الباعة في أي مكان وزمان، وفي مجال السيارات أو أي مجال آخر، لذا حاول استئجار الطراز الذي عزمت على شرائه، وإن كان ذلك مكلفاً إلا أنه أفضل من أن تتسرع وتشتري شيئاً تندم عليه لاحقاً، وبالمحصلة فإن الخبرة العملية تتفوق على أي خبرة نظرية، وبالطبع فإن الجمع بين الأمرين هو ما سيصل بك إلى بر الأمان باختيار السيارة المناسبة، ولا تنسى أن تستشير أصدقاءك وتقرأ كثيراً.

التجارة الإلكترونية للسيارات تنمو بمعدلات استثنائية

80 % من المشترين الجدد يلجأون إلى منصات الإنترنت

دبي- البيان الاقتصادي

تشهد منطقة الشرق الأوسط أعلى معدلات انتشار استخدام الإنترنت والأجهزة المتحركة في العالم، ما يسرّع وتيرة انتقال تجربة التسوق لشراء السيارات عبر الإنترنت بشكل يضاهي ما يجري في الأسواق الغربية. حيث سجلت التجارة الإلكترونية للسيارات نمواً عالمياً بمعدلات استثنائية، وفقاً لاستطلاع أجرته مؤسسة «كارمودي» مؤخراً، إذ بدأ 80٪ من مشتري السيارات الجدد تجربتهم للتسوق والعثور على السيارة المناسبة من خلال المنصات الإلكترونية.

أما في منطقة الشرق الأوسط تحديداً، فقال 62٪ من مشتري السيارات إنهم يستخدمون الإنترنت للبحث عن معلومات السيارة قبل الشراء. وعقدت سوق.كوم، أكبر منصة للتجارة الإلكترونية في الشرق الأوسط، شراكة مع مجموعة الكندي للسيارات لتزويد العملاء بفرصة الحصول على أكثر الطرازات مبيعاً من سيارات شيفروليه كورفيت وكامارو وإمبالا بأسعار حصرية.

ومن خلال دفع مبلغ الحجز عبر الإنترنت وقيمته 1999 درهماً، يساعد سوق.كوم عملاءه في التفوق على أسعار البيع في المعرض بفضل صفقات حصرية لعملاء سوق.كوم. كما تقدّم شفروليه قسيمة شرائية نقدية بقيمة 3670 درهما لعملاء سوق.كوم خلال شهر رمضان.

■ مقتنو السيارات يقبلون على شرائها عبر الإنترنت | البيان

■ رونالدو مشحور

شراكة

وقال كايل جيليام، مدير المبيعات في مجموعة الكندي للسيارات: «غيّر الإنترنت أسلوب شراء السيارات بالكامل. فقد أظهرت دراسة عالمية نشرتها مؤسسة أكسنتشر العام الماضي أن 75٪ من السائقين الذين استطلعت آراؤهم يرغبون بترتيب وإتمام عملية شراء السيارات بكاملها عبر الإنترنت. وأصبح علينا تقديم معارضنا إلكترونياً إلى العميل. نحن سعداء بالشراكة مع سوق.كوم، المنصة الأولى للتجارة الإلكترونية في العالم العربي، لإطلاق هذه الخدمة المبتكرة بأسعار مدهشة» .

قرارات

وقال رونالدو مشحور، الرئيس التنفيذي والمؤسس المشارك لـ سوق.كوم: «تلعب شبكة الإنترنت دوراً بالغ الأهمية في عالمنا المعاصر من حيث التأثير على قرارات الراغبين بشراء السيارات في منطقة الشرق الأوسط قبل الإقدام على الشراء. فالنمو في حجم عمليات البحث الإلكترونية عن السيارات مذهل بالفعل، تتصدره الإمارات بنسبة 24٪ تليها السعودية بنسبة 20٪، مما يعني أن الخطوة التالية الطبيعية هي تمكين العملاء من مواصلة رحلتهم لشراء السيارة عبر الإنترنت. ومن موقعنا كعلامة ولدت في المنطقة، نفخر بإضفاء الطابع الشخصي على تجربة عملائنا وتزويدهم بخدمات استثنائية تجعل التسوق سهلاً وسلساً قدر الإمكان بالتعاون مع مجموعة الكندي للسيارات».