

汽车电商能取代经销商吗？

2015年以来，以大鳄阿里巴巴为代表的电商在汽车流通领域频频出招。由于电商平台具备低成本优势，提高了产品价格的竞争力，在今后的汽车市场中，汽车电商将会逐渐壮大，甚至将成为消费者购车的重要途径。

业内不少人士面对这种趋势，做出传统经销商的历史即将终结，汽车电商将取代经销商的判断。不过，在笔者看来，这种命题是不成立的。反之，汽车电商要成功，必须获得传统经销商的支持，但经销商未来的职能或将转变。

由于汽车本身的特性，汽车电商的形态也必然会区别于传统的电商。传统电商由于产品标准化，价格相对较低，不涉及线下体验，所以在线上就可以完成

闭环。而在汽车行业，产业链非常复杂，所销售的是产品、体验、服务，是所谓的O2O无法做到的，所以这也注定汽车电商之路会与传统电商有区别。

目前汽车电商有5种玩法：第一种是综合性电商平台；第二种是由汽车垂直网站建立起来的电商平台；第三种是车企直接建设的电商平台；第四种是经销商集团做的电商平台；第五种就是微信，特点是加入互联网金融，更完善了汽车电商销售链条。但无论哪一种，汽车销售过程中最重要的汽车试驾体验都是无法替代的。另外，汽车不是快消品，不是完成交易就一劳永逸的，之后很多环节都需要由经销商提供服务。如汽车品牌多、类型复杂、物流不便、需要大型仓储等都需要

有线下资源的经销商提供，离开了传统经销商，汽车电商无法独立运作，在汽车电商的发展中经销商的地位不可取代。

再从行业角度来看，眼下还没有谁真正实现了汽车电商化，用户要实现从看车、支付、取车、用车、保养等环节，很多是目前的电商模式无法解决的。预测在未来较长一段时期，汽车电商难以撼动传统的销售渠道和服务网络，传统4S店的主流地位不会发生根本性的动摇和改变，网上售车的方式只是配角似的有益补充手段。

在如此背景下，各大电商平台纷纷选择与经销商合作。目前各家汽车电商主要解决的流通链条是C2B-B2B-B2C，但如何大规模地收车再通过平台化售车，仅靠汽车电商的力量

是无法做到的，必须借助经销商的实力。在线商店将成为品牌推广、具体车型推广以及售后服务推广的重要平台，但不会取代经销商的功能。在新的线上线下结合(O2O)商业模式下，线上平台可以帮助经销商获得高质量的销售线索，线下经销店可以通过针对性的服务最终完成购买过程。经销商将在提供线下服务，在完成销售的环节中发挥非常重要的作用。

这种合作方式对汽车经销商来说，也不无裨益，毕竟不需要占用资金购车，更减少了库存的压力。而面对这种网销模式，意味着职能或将转变，经销商将把今后的盈利重点转移到售后方面，全力提高服务质量，真正达到与国际接轨。

李永钧

8月5日，永达汽车与阿里巴巴旗下阿里汽车共同宣布，正式签署汽车互联网战略合作协议。双方将共同打造首届互联网汽车节，并通过资源整合，将在专营定制车销售，平行进口车销售，分时预约保养服务，线下连锁交车服务点，二手车业务以及汽车金融业务等方面开展全方位的合作，为阿里汽车8000万车主提供全方位、立体化、便捷式的汽车相关服务，共同打造真正具有行业标杆意义的汽车生活O2O平台——“永达汽车生活一号馆”。

本次永达汽车与阿里汽车签署战略合作协议，标志着双方在互联网+时代汽车行业线上到线下完整销售服务解决方案方面的一次全面合作，是为中国汽车产业发展而做出的重大创新。

当天，阿里汽车事业部对外宣布，将试水整车特价销售模式，“一口价卖全国”。在该模式下，消费者可以用全国统一的一口价方式网购汽车，并就近指定一家4S网点提车，经销商则负责“全国包邮”。永达汽车成为该模式的首家合作经销商集团，并通过在天猫开设的“永达汽车生活一号馆”试水。

在8月6日至20日阿里88汽车节期间，雪佛兰景程将成为汽车特卖模式的首款合作车型。景程2013款1.8sl至真版MT，在加装升级全车皮座椅配置后，售价仅65200元，而该车官方指导价为108900元。2013款1.8sc舒适版MT定制升级款，售价70700元，原价119900元。两款升级了配置的车型，价格还不到标配车型的6折。首款合作车型限时限量总计4000台，可在全国雪佛兰600多个门店支持提车。

张云

阿里汽车与永达汽车战略合作 整车一口价『全国包邮』试水

“电影新青年”探秘传祺工厂



广汽传祺倾情赞助的CCTV-6电影频道大型青春益智真人秀节目《电影新青年》，日前携恩亚搭档及人气校花学神一起走进传祺，探秘世界级工厂，体验广汽生产方式与严苛质量管理体系，见证最快月销破万的“10万级最牛SUV”传祺GS4的诞生历程。

在“探秘传祺之旅 品质大考验”环节，八位学员变身生产线“质检员”，挑战冲压、焊装与总装技术中的“质检环节”。从“全程自动，安全精准”的冲压车间，到“品质出众，环保节

能”的涂装车间，再到“柔性生产，高效优质”的总装车间，八位“质检员”以分组比拼的形式，依次检核了来自流水线的车门冲压件、喷涂样件，并体验整车质量检查工序，在亲身操作中见识传祺“精益制造”的硬功夫。

过去的一个月时间里，从中国传媒大学到北京电影学院，再到上海戏剧学院，校花学神与传祺GS4一同亮相大学校园，与高校学子开展综艺游戏、益智答题等互动比拼，掀起一阵电影益智“风潮”。 汤力

我们离汽车智能时代还有多远？来自全新福特福克斯的答案

随着社会发展，智能化已经成为汽车行业的一种趋势，那么普通消费者离汽车智能时代到底还有多远？福特斯作为中级车细分市场代表品牌，其最新产品全新福特福克斯也许可以给我们答案。

智能科技最成熟的领域是智能手机为代表的个人电子产品，全新福特福克斯搭载了SYNC 2车载多媒体通讯娱乐系统可以与智能手机连接，不仅能实现免提通话等基础功能，更具有丰富的语音指令，例如车主说出“我饿了”，SYNC 2即可显示附近的餐厅。SYNC系统还集成了EA紧急救援呼叫系统，让行车无后顾之忧。

除此外，全新福特福克斯亦搭载了众多领先的智能驾驶辅助技术，这些技术进一步减轻驾驶压力同时提升安全，让消费者更加投入地享受驾驶乐趣。

停车是很多消费者的困扰之一，全新福特福克斯搭载的自动泊车系统让停车更轻松。该系统在车速低于35公里时可侦测到平行停车位，而车速低于30公里时可侦测垂直停车位。搜索成功后，驾驶员只需根据显示屏上的提示控制车辆的档位、刹车和油门即可轻松停车入位，平行泊出的过程与之相似。全新福特福克斯还集成了CTA两侧来车预警系统，能够通过外后视镜上的警示灯的闪烁，来提醒驾驶员盲区出现的过往车辆。

堵车带来的迟滞停多以及低速行车时前车带来的潜在风险，智能科技为这些问题提供了解决方案。发动机自动启停功能在等待红灯等情况下自动关闭发动机，并在驾驶员松开刹车踏板时重启。福特先进的启停技术在带来了综合油耗降低4%的同时，又做到了几乎让用户很察觉到的发动机停止和启动，舒适性完全不打折扣。优化的ACS低速行车安全系统则可以自动判断可能发生与潜在碰撞风险，经过优化升级的系统，启动条件从车速30公里/小时提高到50公里/小时，进一步提高主动安全驾驶性能。

在高速行驶时，车辆容易出现偏离车道的风险。LKA车道保持辅助系统与LDW车道偏离提醒的结合，帮助驾驶员实时“监测”前方道路。当系统侦测到驾驶员在没有进行操作时车辆渐数偏离正常车道，车道偏离警示系统会通过方向盘震动发出警示，而车道保持辅助系统则会通过调整转向助力将车辆平稳地引导至正确的车道内。

全新福克斯还有一些智能科技配置，功能简单却相当实用。比如自动前大灯、自动远光灯以及雨量感应雨刷。现在正值盛夏，乌云和暴雨总是猝不及防，这一类智能科技配置就显得更加有用。



北汽纯电动汽车 助推分时租赁新模式

汽车高保有量带来了众多的社会问题，北上广深等大城市纷纷出台限牌或限号等政策，有效调控了汽车的过快增长，同时也使得各种租车、专车、顺风车等基于共享的新型用车模式应运而生。而在这些新兴模式中，纯电动汽车成了业界人士的首选车型。奥妙何在？听听UCAR用车市场总监傅小然怎么说。

为什么要选择汽车分时租赁创业呢？傅小然说，汽车出行需求不断扩大，而限牌限号后汽车供应量不足，同时互联网及智能手机发展，能充分匹配汽车与出行需求，这就形成了计费方式更加灵活、可以按小时甚至按分钟计费的租车模式——分时租赁。在分时租赁模式下，消费者随约随用，只需使用时段付费，无需保养维护，大幅降低出行成本，也大大提高了社会资源使用效率。目前UCAR已在北京、上海、三亚等城市开展了纯电动汽车分时租赁业务，具体形式包括固定停放车位的定点租车、交通枢纽与重点景区之间的定向租车，以及取放地点自由的不定点租车、甚至上门送车取车等多种创新模式。

为何青睐纯电动汽车做分时租赁车型呢？傅小然说：“从理性方面考虑，电动汽车的优点非常突出：政府给予补

贴和免税扶持，购置价格低；容易申请到正规牌照；驾驶体验好、充电价格大大优于使用燃油（每百公里可节约费用80%以上）、几乎没有售后保养，是非常理想的运营车辆。从感性方面考虑，我们公司及团队都有很强的环保理念，都有长留蓝天碧水的梦想。”

傅小然说，以北汽EV200为例，200公里的续航能力可以满足大部分消费者3-5天的使用量，今年年底，北汽新能源300公里左右续航的电动汽车就要推出了，它基本可以满足城市消费者一周的出行使用量。一周充一次电，对于消费者来说也是普遍能够接受的。另外，公用充电桩的发展速度也让充电忧虑越来越小。在过去一年，北京已经新增了2000多个公用的充电桩，充电半小时就能续航150公里以上，非常便捷。目前上



海也推出了促进公用充电桩发展的政策。

其次，UCAR在不断提升运营能力和服务能力，可以通过监控系统查阅车辆状态后，按需调配人工去给车辆补电，例如，结合北汽新能源的移动充电桩，可以移动到目的地、对近20辆电动汽车做补电。另外，UCAR可以采用奖励的方式，鼓励消费者去主动充电。而且，纯电动汽车节省出来的能源成本空间高达80%，这也让UCAR有更多成本空间去探索新模式。

