

经销商野蛮扩张难以为继

今年以来,随着经销商数量的不断增加,汽车价格透明化,汽车经销商利润进一步被压缩,市场对于经销商的“考验”加剧。有业内人士表示,汽车经销商野蛮生长的结果,必然要面临未来残酷的竞争和洗牌。

数年前,中国汽车市场的平均增速还高达20%以上,投资建设汽车4S店就像搞房地产一样,想不发财都难,只是规模小些。除了部分白手起家的经销商,有钱的投资人也纷纷进入汽车流通领域。在那个“激情燃烧的岁月”,确实也有“一年内连本带利赚到钱”的幸运儿;各大车企为抢占市场,树立品牌,更是纵容渠道野蛮生长。盛博研究公司不

久前发布报告称,中国市场汽车经销商总数不断增长,到2012年底已经超过两万家。

4S店大举扩张曾给消费者和厂家带来了实惠,然而在汽车行业微增长的大环境下,各大汽车品牌的竞争已白热化,今年经销商的销售量尽管有所增长,但经济效益却在下滑,利润进一步被压缩。今年7月,中国汽车流通协会常务副会长兼秘书长沈进军发出警告,“经销商已出现全面亏损,这一点儿也不危言耸听”。

近期,因银行资金流动性紧张而引发的市场恐慌席卷而来,汽车业各产业链都面临较高资产负债压力,而部分商业银行和

汽车金融机构都明显放缓了审批和放款步伐,汽车经销商面临严峻的资金压力。由于大多数经销商的资金链主要是与银行合作,用车辆合格证抵押贷款进行运营。因此,面对突如其来的“钱荒”,融资门槛提高,运营成本必然增加。

然而,依旧看好大盘的汽车企业依然出台极高的销售目标,大量给经销商压库。中国汽车流通协会副秘书长罗磊称,“当前大部分汽车制造企业对经销商实际状况、内部管理的注意力不够,主要以提车等数据作为考核指标,渠道野蛮生长反映了中国汽车流通领域管理畸形、混乱的现状。”事实证明,汽车经销商野

蛮扩张难以为继,渠道变革应及早提上日程。

业内把经销商增长模式分为两种,内涵式增长和外延式增长。靠提升管理水平、拓展业务链带来的增长为内涵式增长,靠扩张带来的利润提升为外延式增长。短期内,后者能带来资本迅速升值,但长期来看,内涵式增长才是经销商最终胜出的关键。因此,经销商4S店的模式一定要改,未来营销渠道将由多种模式并存。随着未来汽车销售渠道与国际接轨,4S店野蛮扩张的时代将一去不复返。当然,这需要车企、经销商和管理部门协力合作才能有所改变。

李永钧

广汽丰田“YARiS L致炫”发布登场

8月23日,广汽丰田全新换代的YARiS L正式在广州发布,其全新中文名——致炫也正式发布。致炫从9月1日起在全国范围内接受预订,预订价格区间为6.98万-10.98万元。

定位“跨级时尚大两厢”的致炫,浑身上下散发着年轻、个性和运动时尚的气息。在此基础上,致炫充分考虑了中国消费者对空间的需求,新车尺寸全面升级,其车身长度达到4115mm,轴距加长到2550mm,空间全面超越目前主流的A0级车型,甚至可以和A级车相媲美,对市场上的A0级竞争车型实现了大尺寸、高配置的高压态势。

除了让人耳目一新的设计和空间之外,为了满足消费者对节能环保及操控乐趣的追求,致炫搭载了丰田全新设计、首次量产的“NR+ i-Super”全新动力系统。新发动机拥有1.3L和1.5L两种排量,提供了同级领先的超低油耗、平顺性和可靠性。

此外,致炫全系标配高亮度卤素大灯、六向调节驾驶员座椅、EPS智能助力转向、全尺寸备胎、4/6分割后排座椅、全车3点式安全带、后排头枕、ISOFIX儿童安全座椅固定装置等。同时,高配车型还将拥有多功能方向盘、电动天窗、智能钥匙&一键启动、真皮织物混搭座椅、定速巡航系统

等豪华装备。

国内金牌音乐制作人宋柯为致炫量身制作了新车主题曲《Beautiful Light》,并由“中国好声音”和“快乐男生”中脱颖而出的金志文、陈楚生、江

映蓉等时尚新星倾情演唱。

致炫的发布是丰田中国战略全面落地的开始,更为广汽丰田的产品、质量、营销、服务“四大变革”拉开帷幕。

朝晖



英菲尼迪携手太阳剧团 倾力呈现世界顶级艺术

8月16日-18日,由豪华汽车品牌英菲尼迪携手世界顶级艺术团体太阳剧团全力打造的——“迈克尔·杰克逊不朽传奇”世界巡演在上海震撼上演,为中国消费者带来了一场无与伦比的视听饕餮盛宴。

加拿大国宝级艺术团体太阳剧团以高质量的艺术成就享誉全球。基于品牌精神上的高度契合,英菲尼迪于2010年正式成为太阳剧团全球官方合作伙伴,并于2011年起赞助“迈克尔·杰克逊不朽传奇”世界巡演。巡演两年来足迹遍布北美、亚洲等30余个城市,在全球引起了巨大轰动。此次为上海观众带来的6场顶级规格的演出,是继北京站之后,再续其颠覆传统马戏理念、激发无限视听能量的惊艳中国之旅。

此次英菲尼迪携手太阳剧团中国之行,令众多中国消费者亲身领略英菲尼迪与太阳剧团两大顶级品牌在跨界合作上展现出的完美融合和无限激情,进一步传递了英菲尼迪挑战常规、不断突破自我的品牌精神。

国产马自达CX-5携革新技术登临

8月18日,以“超乎你想象”为主题的长安马自达Mazda CX-5全国上市发布会在上举行。此次上市的CX-5是首款全面搭载马自达全球革新技术“创驰蓝天”与“魂动”设计理念的国产车型,包括2.0L和2.5L两个排量的高压压缩比汽油直喷发动机,匹配创驰蓝天6速手自一体变速器及6速手动变速器,共6款车型,售价区间为16.98万元-25.28万元。

据介绍,Mazda CX-5从去年2月在全球投放以来,在世界各地广受好评。中国在



全球最早实现了Mazda CX-5国产化,长安马自达Mazda CX-5增加了2.5L车型,首次搭载了马自达独有的i-ELOOP等先进科技配置,还进行了装配车顶行李架以及舒适性更高的悬架等改进,以满足中国客户的需求。

和之前的进口车相比,长安马自达Mazda CX-5动力

更强劲、车型更丰富、配置更高端、省油更出色、售价更亲民,2.0L自动挡两驱车型工信部综合工况油耗仅6.6L/100KM。

在新品引进和技术升级的同时,长安马自达已于7月1日率先推出汽车“新三包”服务,比国家规定的时间提前了整整三个月。长安马自达汽车“新三包”服务政策适用于生产销售的全系产品,保修期也高于国家规定。长安马自达CX-5的用户在购车时即可享受“新三包”服务。

余音

广汽吉奥首款MPV低价上市

8月20日,广汽吉奥旗下全新MPV车型“星朗”在杭州正式上市。此次推出1.5L排量两款车型,售价分别为5.28万元和7.98万元。

星朗的外形规整协调,前脸超宽“工”形格栅配合镀铬装饰,黑色超宽保险杠搭配梯形大灯,给人以稳重感。车尾造型中庸方正;宽大的尾门设计方便大件物品的放置。作为一款集轿车、微客、商务车三位一体的小型MPV,丰富的配置是星朗的最大亮点。它配备多功能方向盘、真皮座椅、无钥匙进入系统、倒车雷达、前



上海利星 震撼升级

上海利星汽车维修有限公司(以下简称“上海利星”)作为华东地区最具规模的梅赛德斯—授权4S服务中心之一,在2013年再次全新装修,全面升级。全新升级后的上海利星不仅作为一家汽车4S店,更为消费者带来一种全新的豪华用车体验。梦想之车将在这里静候着您的莅临,见证您的优异眼光及我们的诚挚努力。在您拥有了梅赛德斯—奔驰之后,将真正融入上海利星这个温馨的大家庭:体贴的保养维护、充裕的原厂配件、奔驰特有的精美礼品以及一系列的尊贵市场活动。这将使您衷心体会到奔驰这一顶尖品牌的真正涵义。

公司下属上海利星汽车维修有限公司延安西路分公司位于延安西路1339号,业已同步全面升级。全新的上海利星拥有一流的硬件设施、舒适的VIP接待室、五星级客户休息区、精美雅致的展厅,既能坐拥城市繁华,又可享受大自然的宁静与悠闲,规模宏大、专业尊崇、拥有百年历史积淀的奔驰文化,处处彰显着梅赛德斯—奔驰的尊贵与荣耀。

更多咨询,欢迎您莅临上海利星或致电贵宾专线:400 166 6789。