

汽车周刊

本报事业发展部主编 | 总第590期 | 2015年6月17日 星期三 责任编辑:张云 视觉设计:竹建英 编辑邮箱: xmqc@xmwb.com.cn

电商能否打破平行进口车僵局?

近日,坊间传言,在汽车电子商务颇有建树的互联网某大咖,有意将创业方向对准平行进口车电商。而在此之前,5月20日,阿里巴巴汽车事业部宣布启动天猫“车海淘”业务,与线下平行进口车展示交易中心和企业合作,切入平行进口车领域。

最热门的互联网+的投入,使得原本趋于平淡的平行进口车市场突然间再次引发业界关注,但它能否催生出鲑鱼效应,破解当前平行进口车面临的僵局,使其既叫好又叫座?

僵局待解

今年2月15日,上海自贸试验区宣布,平行进口汽车试运行正式启动。冲着进口车降价两成以上的口号,不少消费者感觉豪车梦即将实现。当时,根据上海自贸区平行进口汽车市场的预测,2015年,平行进口车市场年销售量预计在3万-4万台。

四个月过去了,平行进口政策似乎并没有对国内车市产生影响。有品牌经销商表示,去年年中,平行进口车交易政策一出来,进口4S店的生意一落千丈,来店看车的人多,“都是来看车的,但一说到价格,客户直接问能不能打八折,这



当然没法做,但客户说平行进口能做,于是出现了很多持币待购的消费者。”

由于交易的下滑,进口4S店的员工们也人心惶惶,上至总经理,下到实习销售员,都对未来“充满了担忧”,终端售价随之也开始下调,从开始的不让利,慢慢松口到92折、9折,“越临近政策开放日期,价格越便宜,到最后85折也卖。”但今年春节过后,“客户发现价格并没有想象中那么优惠,也没有质保,更谈不上售后服务,于是都慢慢回来了。”

豪华车的降价潮,让整个市场都措手不及。而平行进口车最大的优势就是经销商自行在海外组织货

源,车辆的利润空间远远小于所谓的中规车型,价格上自然比国内中规车型的指导价低了不少。不过随着国内车市激烈竞争的加剧,以豪华品牌为代表的进口车经销商为了换取销量的增加以完成厂家的销售任务,在终端市场上豪华品牌进口车高达十几万乃至数十万元的优惠已经成为常态,使得中规车型在价格上与平行进口车的差价大幅缩水。作为平行进口的入门级车型宝马X5,上海地区终端市场优惠达83折。此外,平行进口车的售后维修也没有保障,之前强调的综合维修中心迟迟没有正式营业,这也使得不少消费者望而却步。

电商出击

上个月,阿里巴巴旗下天猫推出“车海淘”业务,阿里称,针对消费者所关心的质保等问题,天猫“车海淘”将从进驻源头把关。进驻的经销商必须提供齐备的车辆手续。阿里汽车随后还将推出车主APP,对每辆平行进口车从进入海关到检测、上牌、交付给消费者,再到维修保养进行全程跟踪,建立起良性O2O闭环。

据了解,天猫“车海淘”未来将选择10到20款相对主流的平行进口车深耕细做,销量不是最看重的,而是看重未来三个月和半年之内,把服务网络,包括两三个城市拓展到几十个城市,把商品、配件、售后、上牌、服务都解决。

目前,天猫的整个平行进口车正在不断地扩展商家,全面铺开汽车供应网络,目前已有6家进驻天猫开设店铺销售平行进口车,店铺销售地域共覆盖北上广深杭等77个城市。令人不解的是,天猫网上标价大多为订金价格,而有很多车型显示的价格优惠截止日期,仍为5月底,信息更新不积极。

有进口4S店经销商表示,电商进军平行进口车,肯定是好事情。电商的杀手锏就是低价,而这正是目

前平行进口车发展的“痛点”。再者,一汽大众开始提倡修建售后维修点,不难看出以后汽车销售的发展趋势会是城市形象店与售后维修点的相互结合。售后维修独立了,平行进口的维修保养问题也许就迎刃而解了。

也有进口汽车销售人员表示,目前最热门的是互联网+,实业期待互联网平台提供买卖双方的信息。其实以我们企业目前的规模,我们更希望有一个自己的互联网平台,实体店+互联网,平行进口发展可能会更快。

真正的拦路虎

实体店的问题,互联网在破题,僵局在逐渐打破。然而,更大的拦路虎出现了。

有消息称,梅赛德斯-奔驰和宝马正在调查未经授权的中国对中国出口豪车的行为,奔驰在去年就已加强力度,打击未经授权由美国向中国出口汽车的行为,对故意向灰色市场出口商销售车辆的美国经销商,奔驰可以进行处罚。而美国市场由于车价低,一直是平行进口车的主力。

这将是整个平行进口车市场急需解决的问题之一。

姚琼

精心培育 蓝海突破 南维柯10年快递物流风雨路

近年来,随着互联网技术日新月异的发展,在电商需求快速增长的激励下,包裹和快递业务对城市高效物流载体的需求持续放大,作为配送工具的轻型封闭式物流车正成为越来越多物流电商企业的必备之选。本期我们来看看南京依维柯在定位快递物流市场初期发生的故事。

■引进VAN概念打造一体化封闭式货车

作为中国和意大利政府间最大的车辆引进合作项目,南京依维柯率先引入欧洲城市物流车的标准概念,打造出功能完备、效率优先的系列化轻型封闭式物流车。

南京依维柯物流项目技术负责人介绍,早在2003年初,南京依维柯就参与欧洲尤其是德国、意大利城市物流配送车辆的开发项目,结合中国城市道路状况,预先对城市物流用车技术方案进行研究,并提出科学合理内部装载布局标准。其中,包括对驾乘人员人身安全及货物运输安全的考虑,为物流运输车辆设计前后舱载重和载货相对独立的布置方案。

南京依维柯迅速将市场拓展策略锁定在快递物流行业,全力打造系列化的一体式封闭式货车,逐步满足EMS、UPS、DHL、顺丰速运、申通快递、圆通速递等主流物流企业的诉求。

■提供个性化定制方案专注城市快速物流运输

南京依维柯物流专用车采用欧洲常见驾驶室一体式货箱设计,拥有良好的密封性,驾乘安全也有较好保障。“南京依维柯的操控性向欧洲看齐,在国内大型厢式车中率先实现四轮盘式制动、ABS等先进技术,主动安全性能领先于国内众多其他品牌至少一代,通过引进及自主研发技术,本土化的动力总成先进耐用,经济性好。同时货箱采用全封闭无裸露运输模式,有利于装载货物的防雨、防晒、防尘、



防颠簸,极大地提高了物流车辆在城市通行时对外界的安全保障。”

在车厢布置方案中,为了更好地贴合顺丰速运、申通快递等物流企业的需要,不仅在货舱部位可选择前开门、侧开门、后双开门等装卸组合方式,方便货物进出,还可以在车后外侧加装先进的尾板一下支机构,节省物流运输人员的体力,提高了作业效率。

■空间大、承载性高、灵活性强

在谈到装载能力时,依维柯采用独有的承载式SSR底盘(4毫米钢板梯形车架),可适配的加装承载后桥,所以才能确保整车的承载能力,并且依维柯的货舱内部空间大,车身高度小,因此空间的使用率也是国内轻型商用车中极高的,最大可达16立方米。

依维柯负责人表示,承载式底盘还能在一定程度上满足用户对产品稳定性的要求,使车厢空间的货物受力均衡。在动力方面,重点依维柯还具备大功率、大扭矩,并且最高时速可达130公里,整车参数设置依据城市复杂的物流环境,身型适中,具有与轿车相当的最小转弯直径,便于在城市大街小巷自主穿梭,最大爬坡角度可达35%,最小转弯半径仅10.7米。




“粽”情你我 “油”礼
万元



即日起

- 凡购买S50国五汽油机、国四柴油机的用户,现场赠送加油卡2000元/台
- 凡购买X品系配自主动力产品的用户,现场赠送加油卡3000元/台
- 凡购买H品系的用户,现场赠送加油卡3000—10000元/台

活动详情请咨询当地经销商



上汽集团

上海维宝汽车销售服务有限公司

联系电话: 021-58146453/58146451



服务热线: 400-880-1880

网址: www.iveco.com.cn

经销商: http://www.iveco.com.cn/vebco

