

汽车周刊

拿起手机,扫右边的二维码,关注《新民晚报》汽车官方微信——XMAN,即有机会赢得“新焦点”洗车券一份。
关注后输入您的:【姓

名+性别+联系方式+爱车品牌及车型(有车)+车龄(有车)],就能变身我们的专属汽车会员,有机会赢得我们送出的“新焦点”价值560元汽车光触媒一次。



本报事业发展部主编 | 总第616期 | 2015年12月23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

线上无交易 汽车电商难撼4S店

很难取代传统4S店。

低价促销仍是主流

翻阅天猫汽车商城,驻扎入内的各大汽车经销商步调一致,都推出了新一轮的整车促销活动,提前促销、优惠券、预订优惠、限时秒杀等词汇,给心理造成分秒必争的紧迫感。

其中,在双11期间就以“半价销售”赢得最高关注度的凯迪拉克,双12再次推出了凯迪拉克XTS舒适版车型,该款车型官方指导价34.99万元,双12优惠价格为28.9万元。而在永达汽车的天猫店铺上,不仅推出了斯柯达等大众化品牌7折特卖的车型,还推出了奥迪A4L半价起售,宝马X1 xDrive 28i 21.8万元起售的多款豪华车促销车型。今年还出现了“一口价”车型,大部分是以官方指导价八折的价格出售。

激起热情的,不单单是早已上市的车型,还包括上市不久的新车,例如,东风日产借助此次网销热潮,推出“1元秒杀全新蓝鸟”活动。

种种低价促销,也带来颇为抢眼的成交数据。

仅双11一天,阿里汽车“一口价”整车售出6506辆,交易总额达到7.19亿元;汽车之家宣布在双11期

间达成37117辆的总订购量与60.54亿元的订购总金额,而去年订购总额为26.43亿元;易车在其主办的购车节期间,接近498万人参与抢购,订单总量53.2万个。

本文之前提到的凯迪拉克,在双11当天,仅天猫一个平台的订单量就达897台,赚足了人气。

4S店冷眼看待

由于不是主机厂的销售渠道,所有的网络交易量,最终都转换成4S店线索率,即4S店根据各家网站提供的客户信息,或者客户根据秒杀到的优惠价,在4S店内洽谈、交易。

前文也提到,仅易车就有53.2万的订单总量,虽然上海订单量多少无从知晓,但上海地区经销商们对此似乎并不感兴趣。有经销商表示,双11、双12都是大家在拼命抓一个销售的契机而已。购物节会带来人气,但只是表面热闹,双11、双12跟整车销售本身关系不大,七折、半价什么的都是噱头,都是因为各大品牌需要炒作,发声而已,再者11月销量本来就在往上走,4S店没指望在整车销售上会因为双11而有大的提升。

有东风日产经销商表示,双11、双12还不如购置税减半政策带来的

人气旺。汽车跟风双11、双12,本身就很不成熟,这个类似抽奖,比如买4999元券可以抵用1万块现金之类的,没有实质性意义,凑个热闹而已。对于消费者而言,与其网络博览噱头,还不如踏踏实实去4S店谈价格。

有经销商透露,网购实际的车价是由4S店来定,但在市场供求关系发生变化的当下,最终交易价肯定是跟着市场走的,其中要考虑到竞品的价格和车子的库存。网络上所说的低价,说白了,就是诱惑那些没钱又爱贪便宜的消费者。人人都在说秒杀,但真正秒杀到的有几个,秒杀永远是传说,秒杀的真相是电商收集报名者姓名电话,把这些大数据交给经销商做售车跟进。

还有的经销商从金融角度分析汽车电商,他认为,如果说买一台车还真获得了电商提供的价格,那基本上是因为这个电商在捞股市的钱,当电商促成的交易达到一定的量时,投资方会觉得效益不错,然后继续投钱,对于上市公司来说,股票会上涨,电商自然发财。至于五折卖车,他也建议消费者看清楚游戏规则中写的定金不能退。他直言说,这个就像是众筹,只有一个或者几个幸运儿中奖,其他的都是砸钱陪玩,天上怎么可能掉馅饼?

传统4S店地位难动摇

对于电商的“火爆”,有主机厂区域经理表示,就目前来说,网络购车还没有、也不可能真正实现,因为在供货渠道上,没有哪个主机厂敢松口,说另辟网络购车渠道,否则所有的经销商都会要求退网,主机厂也难以协调线上、线下的交易关系。在这方面,主机厂认定新车只能从授权4S店提取。即便是二级经销商,其新车来源渠道也只能是4S店。

至于汽车电商所谓的线上交易,有经销商表示,其核心是全款网上支付,现在只有主机厂能做到,没有任何一家电商能做到,这个不成立,汽车电商就不能说自己在“卖车”。

此外,即便是电商能卖车,它也无法替代传统4S店,汽车交易是一个牵涉面很广的事情,很多责任电商无法厘清,比如,网络交易成功,车辆运输途中如有损坏,这个该如何界定责任;如果消费者对网购的汽车不满意,那他如何退换?

再者,很多电商带来的潜在客户,更多的是关注车辆价格。而品牌美誉度和忠诚度恰好是汽车厂家最为看重的,有经销商表示,目前来说,这正是4S店这一载体最能传达的,也是唯一能传达好的。姚琼

精雕细琢,
专注只为完美。

全新K5, 璀璨登场! 革新性“一车双款”设计, 尽情彰显时尚与动感; 搭载2.0T/1.6T GDI发动机, 瞬间启动、加速; 多项主动安全配置, 带来安心驾乘体验……
完美, 是一场没有终点的旅程。我们始终努力向前。

1.6T车型, 特享50%购置税优惠政策。



全新K5
致臻 致美

KIA
东风悦达起亚

东风悦达起亚汽车有限公司 400-799-0000 www.dyk.com.cn

- | | | | | | |
|------|------------------------|--------------|--------|--------------------|--------------|
| 上海绅亚 | 上海市闵行区中春路9998号 | 021-54338428 | 上海红申 | 上海市浦东新区航津路188号 | 021-50893033 |
| 上海锦云 | 上海市松江区洞泾镇沪松公路3778号5楼 | 021-57676767 | 上海马轩 | 上海市闵行区纪鹤路488号 | 021-62555559 |
| 上海坤起 | 上海市普陀区真南路2165号 | 021-82502188 | 上海弘宇 | 上海市奉贤区环城北路988号 | 021-37572000 |
| 上海东悦 | 上海市宝山区江杨南路1008号 | 021-66985700 | 上海江城 | 上海市嘉定区江桥镇翔江公路1699号 | 021-31272200 |
| 上海明悦 | 上海市金山区金山大道4298弄38号 | 021-87222189 | 上海宝通康 | 上海市宝山区月罗公路1563号 | 021-33709280 |
| 上海南欣 | 上海市浦东新区惠南镇宣中路65号 | 021-68009898 | 上海尚德 | 上海市青浦区北青公路9665号 | 021-51190008 |
| 上海红悦 | 上海市沪南公路4789弄3幢304-311号 | 021-68041177 | 上海起亚交通 | 上海市徐汇区龙吴路908号 | 021-54095588 |
| 上海申悦 | 上海市浦东新区川沙路3295号 | 021-58586655 | | | |