

汽车厂家,亮出你的样板来

近年来特许经营模式在我国发展十分迅速,但相当部分特许者并不具备特许资格。一时间泥沙俱下,龙鱼混杂,有人甚至以特许为手段行骗。针对这种情况,今年5月1日温总理签发国务院第485号令,颁布了《商业特许经营管理条例》

特许经营的实质是特许者将自己成熟有效的经营经验有偿转让给受许者,因此《条例》规定特许者自己必须有两家直营店并将其财务报表公诸于全体受许者。这就是说特许者必须有经营好自家品牌的真本事,必须自己办两家(即自己投资的)样板店,通过样板以点带面。

而今全国的汽车4S店已近20000家,每家店招上都有“特许经营”字样,都是特许经营模式,尽管《条例》颁布背景也许并不来自汽车销售行业,但汽车销售行业应当遵守该条例吗?回答当然是肯定的,因为既然是特许经营,必须有其本质

特征,即汽车供应商(特许经营中的特许者,或说品牌汽车生产厂的销售公司)必须有成功管理一个4S店的经验并将其作为整个销售网络系统的样板。

约十年前,笔者曾参观全国第一家特许者自己投资的4S样板店——神龙富康样板店,该店投资4000万元,当时参观者并不能理解为何连一张椅子也要从法国进口。现在许多汽车品牌供应商也有自己的样板店、旗舰店(其中有供应商自己投资或控股的),但这种样板是硬件方面的,越大越气派越好。在软件方面缺乏样板作用,例如各项业务流程、规章如何贯彻实施,如何开展市场竞争,如何避免同品牌4S店“窝里斗”,尤其是如何赢利……等等。有人形容我国汽车销售4S店特许经营模式是“你筹军饷招兵买马,我授军旗和部队番号。仗怎么打?我也不知道,反正不输我的钱。”

强调汽车供应商要有自己的样板,不仅是国务院的新规定,更有非常重要的现实意义。例如,不少品牌汽车供应商都要4S店培育潜在客户,进而以培育结果引导订单生产。这是非常好的做法,但需要有样板店来演绎展示这一过程。又如在供应商一系列促进销量环环相扣的商务政策下,4S店往往低价抛售以减轻库存压力,这时也非常需要样板店做出既完成超量又不降价、同时还获利的榜样。今后汽车供应商应该在其样板店召开网络业务会议现场示范指导,而非在风景区大饭店光是口头上发布政策。《条例》规定要有两个样板店也有现实意义,一个是沿海大城市的旗舰店,另一个是偏远地区的改造小店,两个极端都应赚钱。

最近业内呼吁修改《汽车品牌销售管理实施办法》,笔者认为在我国

品牌专卖、特许经营及4S功能三者融为一体,但《汽车品牌销售管理实施办法》的关键——授权仅仅表达了特许经营形式上的要求,而没有实质要求,即成熟有效的、可以使受许者赚钱的营销经验。我国汽车特许经营的受许者、即4S专卖店在获得商品专卖资源权利的同时,过多地承担着许多违反特许经营游戏规则、不平等的义务。这种现状无益于汽车销售市场健康发展,也无益于特许者本身。

汽车特许经营4S专卖店模式从无到有是汽车销售行业市场竞争历史发展的第一步,具备和完善特许经营性质则是从初始走向成熟的第二步,或者说《条例》上升为法律时一定要更完善并涵盖汽车销售行业。为了这第二步,汽车供应商,请亮出你的样板来!

特约撰稿 徐文成
(作者系中国汽车工程学会首批资深营销工程师)

斯柯达百联旗舰店开业

7月6日,正值斯柯达上市整整一个月,作为华东地区、上海地区斯柯达旗舰店的上海百联斯柯达正式开业。

在开业仪式上,百联沪北公司董事长宁斌表示:菜单式的服务将是上海百联斯柯达的一大特色,并且正式实现门对门接送服务。同时,百联斯柯达宣布,凡购买斯柯达明锐办理三年以上贷款、签订三年维修保养保证,或者购买三年的保险,将有机会获得从第四年起享受终身免除车保待遇。

上海宝诚办新车主沙龙

拥有了一部BMW,就如同开始了一段崭新的生活。7月14日,永达旗下上海宝诚在龙东大道展厅,为近期新购买5系Li轿车的新车主进行了培训。培训过程中,客户对宝马5系Li的豪华配置,如双氙气大灯,自动空调,电动带记忆前座椅,无极可调高级阅读灯,后遮阳帘等赞不绝口。

本次活动还邀请了知名雪茄公司前来展示与讲解。据悉,新车主沙龙活动将作为上海宝诚的系列活动延续下去,今后“驾驭新生活”主题活动将针对不同车型陆续开展。

太平洋汽车网全国布局

国内第一汽车门户网站太平洋汽车网江苏、武汉分站近日正式上线,这意味着太平洋汽车网全国战略布局正进一步推进,太网全国分站数已达到9个。江苏分站的开设对于巩固太平洋汽车网在华东地区影响力的意义不言而喻,武汉分站则是太平洋汽车网华中地区的第一枚棋子。

根据太平洋汽车网的规划,下半年还将会有4个以上的地区分站上线,包括济南、成都、沈阳、天津分站,将形成全国13个地区分站的布局,太平洋汽车网国内第一门户网站的地位无可撼动。

长安重夺月销量冠军



6月份,长安微车凭借着月销4.09万辆的成绩,超过五菱5000多辆,成为单月微车销量的冠军,重回冠军宝座。

在谋求微车市场未来发展的尝试上,长安集团率先打起了求新求变的大旗,其首先搭建完善了几个具有自主知识产权的新微车平台,继而逐步健全了微车产品的生产线。随着长安之星II代与长安星光3先后上市,凭借着性能全面、技术领先的优势,在微车市场掀起了不小波澜。晨阳

新款蒙迪欧渐近渐热

“如果说现在的蒙迪欧是明星,第三代蒙迪欧就是巨星”,长安福特马自达汽车总裁兼首席执行官沈奕轮日前接受记者采访时,用这样一个自豪的比喻,来表示自己对年内将上市新车的强烈信心和良好预期。

尽管距离国内上市还有时日,但早已因007最新影片《皇家赌场》而名声大噪的第三代蒙迪欧已形成相当高的市场热度。来自长安福特马自达经销商的消息称,自4月开始,不少消费者纷纷打听何时能订购第三代蒙迪欧。

相较于目前在市场销售的蒙迪欧而言,第三代蒙迪欧在诸多层面实现了“变脸”,最直观、最鲜明的变化,当然是福特最新“动感设计”理念所带来的突破性外观设计。

不言而喻,第三代蒙迪欧在重视豪华、舒适的驾乘感觉的同时,对外观设计的个性化和运动气质有着更为明确的需求。同时在价格上,新款蒙迪欧也会与旧款形成不小的区别。目前在市场销售的蒙迪欧,价格区间在16.98万-22.98万元之间。尽管第三代蒙迪欧在国内的价格还未公布,但其价格在20万之上已成业内共识。

事实上,这种强势冲击的势头已隐现端倪。第三代蒙迪欧不仅已在国内外拿下诸多重磅媒体大奖。而且自6月16日正式在德上市后,新车发布的周末就有约300000人先后参观了经销商展厅,逾30000人参与了试乘试驾活动。另外,上市不到一个月在德国已有逾10000辆新车售出。余音

全球500强企业的共同智选
连续2年中国高端轻客市场销量领先

福特品牌 欧洲品质: 40年品质信赖,世界500强常选用车,全球累计销量突破500万辆
周到安全 灵活操控: 十大安全设计,特有大密封承载车身,卓越工艺演绎轿车级驾乘体验
强劲动力 节能环保: 柴油技术专家,TCI发动机最大功率达80KW,百公里油耗最低仅7升
超大空间 用途广泛: 最大装载空间11.5m³,灵便折叠座椅,3-17座多种选择,乘坐载物两相宜

全顺快运车 ★连续三年荣获“福特全球满意度金奖”
短轴快运车 **6000元** ★05、06年被中国物流与采购联合会评为“城市物流推荐用车”
惊喜降价 **6000元** ★05、06年被全国主流媒体联盟评为“中国年度商用车(客运类)”

短轴6座中顶快运(柴油) **11.79万元** / 长轴15座中顶(TCI) **15.98万元** / 长轴17座高顶后双胎(TCI+ABS) **17.98万元**

以上价格不含运费,具体配置以实车为准

● 上海科达	汶水路269号	免费电话: 800-820-5299
● 上海科达浦东4S专营店	浦东新区川桥路350号	021-56033377
● 上海江铃	汶水东路938号	021-51303622/51303600
● 上海江铃汽车奉贤4S专营店	奉贤区沪杭公路1058号	021-62176667
● 上海九华	沪青平公路329号	021-57436980
● 上海九华吴中路展厅	吴中路1599号	021-54476966
● 上海雄威	吴中路2218号	021-34319966
● 雄威浦东4S专营店	浦东新区川沙路创业路路口	021-64598874
		021-58382357

中国绅士最懂风景

与多数西装革履,白领模样的车主不同,65岁的梁老先生是一个穿着花T恤有着孩子般笑容的可爱老人。退休前,梁老先生是电车公司的负责人,也算是个汽车专家。据他说,因工作原因他开过各种各样的汽车,甚至是凯迪拉克、林肯、劳斯莱斯等,但都是别人的车。目前梁老先生的座驾是一辆出炉还没多久的蓝色荣威750,他激动的说:“要知道我等这辆车可等到花儿都谢了。”

绅士要懂得欣赏

开着荣威确实能提升自己的绅士风度。它有着英伦经典优雅的一贯传统,雪茄型优雅修长的车身,还有一枚红黑相间的盾型车标,这是当初梁老先生选择的初衷。梁老先生摸着车头的荣威车标,显的爱不释手。他表示,光就这车标就赚取了不少人的眼光。

“你不觉得,荣威的标志很像欧洲贵族的家族徽章?”但仔细看,车标上金色双狮站立守护着华表又清晰地表达出了中国特色,因为这是国内第一辆广泛使用欧洲高档车技术的中高级轿车。梁老先生对此非常自豪,认为把国外先进的技术引进来制造中国汽车也表示中国汽车行业的进步。由于这个新的车标还不是很熟悉,所以经常看到有人围着他的车打量着。梁先生笑言自己好象荣威品牌的义务推广员。

绅士要保持一颗年轻的心

梁先生说,早在春节之前他就下了预定单。为了能早早的拿到车,他三天两头地往4S店打电话,询问有没有到车,直到提车的那天,4S店的工作人员几乎都接了他的电话。幸好4S店的服务态度不错,不然肯定要嫌我这老头怎么这么烦。梁老先生乐呵呵地笑道,说到激动之处还会象孩子一样比划起来。

“我买车的第一天就用手机拍了照,给我在北京工作的女儿传彩信过去了。”说着,梁老先生晃了晃手上一只带有拍照功能的手机得意的继续说道“我女儿当时就问什么时候能提车,比我还着急呢。”

驾驶的乐趣在于绅士

这车还有个最大的特点:稳。要知道它的底盘是和宝马5系的底盘出自同一个生产线,驾驶起来,哪怕几转弯都不会感觉倾斜。这让我觉得开这车,绅士。

每当梁老先生开着荣威750穿梭在城市中,想象着自己开着车的飒爽英姿,更觉得自己仿佛又回到了年轻时代。另外,荣威750设计的很人性化,很多操作键直接设计在了方向盘上,但又让方向盘操作起来没有障碍。电动椅子的设计,只要轻轻按位置旁边的按钮就能调整到舒适的座位,特别的省事。比起一些二十多万,还需要弯腰调整要舒适的多,尤其对于我们年纪大的人来说更理想。还有门边的电动设计让反光镜调整或收拢变的轻而易举。

我买的是贵雅型,据说不久会出一款豪雅型,虽然我已经把车买回家了,但我还是非常期待看看我车的“表兄弟”长什么样子。有消息说明年还要出一款1.8L的荣威,我还打算给我女儿买一辆呢!