

华东地区车市降温与其经济形势有着直接关系。在全国经济放缓的背景下,经济相对发达的华东地区增速也随之减慢,甚至低于全国增速。在汽车市场逐渐进入转型期,华东地区汽车市场发展的一些矛盾也逐渐暴露出来。目前很多汽车经销商普遍库存高企,汽车生态亟需改善。

面对困难,作为利益共同体的汽车厂商与经销商都在探索突破困境的新路径。多数汽车厂商都能认识到其与经销商的关系是休戚相关的命运共同体,在车市需求放缓之际,积极探索多元发展模式,不以销量为唯一目标,从长远利益出发尝试全新生存方式。这也是车市转型期汽车厂商顺应市场环境、调整利益结构的必经之路。

在进入下半年的时候,一些厂商就对全年销售形势进行了重新评估,下调年初制定的在华销售目标,尤其是在华东市场份额不高的日系品牌。继一汽丰田下调年销量之后,丰田另一家合资企业广汽丰田日前也将年初制定的40万辆销量目标下调至38万辆。此外,本田、日产也将销售目标调低。随着厂商的共同努力,在年底几个月里,尤其是自主品牌和日系车在10月份的回暖表现,华东地区的库存高企状况也得到一定缓解。一汽丰田相关负责人表示其经销商平均库存存在2个月以下,而在江苏省库存不足1.5个月,近三个月内该地区库存逐渐下降。相较于本地区的其他主流品牌,一汽丰田的经销商库存情况有一定优势。该负责人还指出“我们一直非常关心经销商的发展情况,经销商是汽车厂家的重要合作伙伴,



2014华东车市增幅放缓 厂商乐观携手化解矛盾

12月10日中国汽车工业协会发布11月汽车产销数据,前11个月,我国汽车产销总量分别为2143.05万辆和2107.91万辆,同比分别增长7.21%和6.14%。整体来看,中国汽车销量增长稳健,但累计增幅继续趋缓。作为中国汽车市场最重要的一极,华东地区(包括安徽、福建、江苏、山东、浙江和上海五省一市)整体增幅也呈放缓趋势,在年终岁尾冲击销量之时,无疑让本地区经销商压力剧增。



也是客户与厂家沟通的直接桥梁,在面临市场环境压力时,我们一定会第一时间承担风险。”

除了调整销售目标这样比较直接的减压措施,一些厂家还在渠道建设、营销力度以及商务扶持政策等方面积极探索。在华东地区,一些城市的汽车市场已经趋于成熟,其销售网点相对密集,因此厂家在布局网点时尽量避开这些成熟地区。例如在苏南地区经销商较多的一汽丰田在近三年内没有在苏南地区新增网点,日前接受记者采

访的一汽丰田华东大区总监曹俊通也表示目前及未来一汽丰田在渠道方面的规划主要是采取在空白地区开分店的办法,解决向三、四、五线城市下沉的问题。

而综观整个华东地区,在上海、南京、杭州等地竞争白热化的城市,各品牌厂商更趋向于以创新营销模式、加大营销力度以及争夺汽车后市场份额等多元模式,来提升销量及利润,同时也可以提升品牌形象和附加值。现如今市场渐趋年轻化,80、90后逐渐成为消费

主力,因此厂商的营销方式更向年轻消费群体贴近,与互联网、新媒体相结合成为营销模式发展的新方向。越来越多的汽车厂家、经销商以及第三方电商正加入摸索线上线下新销售模式的阵营。

在汽车行业利润向后市场转移趋势愈加明显的今天,一些厂家与经销商注重对其服务体系的建设和完善,在提升服务水平和消费者满意度方面苦练内功,也将体验式营销引入售后领域。比如一汽丰田的诚信服务嘉年华、爱车养护课

堂,通过厂家和经销商合作,将消费者请到经销店里来,通过开展形式多样、寓教于乐的体验活动,既让消费者真切感受到透明、专业的服务,又提升了经销商的服务品牌形象,可谓实现了厂家、经销商和消费者三方的共赢。

对于厂家的这些探索式的举措,笔者走访的几家一汽丰田经销商对此也表示了认同和积极的配合,其中一位江苏地区的一汽丰田4S店负责人说,“经过厂家和我们的共同努力,近几个月店内的库存一直在降低,目前已经在1个月库存量,加上厂家所给予的扶持政策,整体境况还是比较乐观的。”

由此可见,厂商矛盾的爆发并不可怕,重要的是厂家与经销商能够相互通力合作,共同分担来自市场环境的压力,积极探索突围之路,只有这样才能促进汽车流通领域生态链走向和谐发展的春天。而华东地区厂商合力突围的举措,也将为汽车行业厂商矛盾的化解提供一些启示。

罗裕



北汽纯电阵容喜迎两新品

12月16日,北汽新能源首次发布全新品牌主张“E起轻生活”,旗下两款全新重磅级纯电动汽车EV200与ES210也正式上市。其中,EV200售价22.69万-24.69万元,ES210售价34.69万元。同时,包括北京、上海、广州、南京、杭州在内的11个城市的15家授权经销体验店也举行了盛大的联名发布。

此次上市的纯电动汽车精品北汽EV200,专门针对家庭用户设计,其综合工况

下的续航里程超过200公里。北汽EV200源于北汽成熟的A级平台,搭载全新研发的高性能轻量化永磁同步电机,0-50km/h加速时间仅需5.3秒,性能全面匹敌2.0排量传统燃油发动机,但其能效利用率大于90%。60公里时速的情况下,其最长续驶里程超过240公里。

作为北汽纯电动家族经典产品的代表,ES210系出名门,经法拉利设计名师菲奥拉万蒂亲自操刀设计,在

精艺外表之下,0.28的风阻系数造就贴地飞行的精彩。

ES210“智领”新能源产品之先,其创新智能互联科技系统集成娱乐、导航、蓝牙、互联等多项功能于一身;北汽ES210智能终端互动系统将手机与爱车链接,实现远程操控功能的同时,形成多媒体信息实时交互平台。同时,北汽ES210远程充电功能方便车主为爱车、手机无线充电,彻底释放E时代的生活繁复。

余音

雷克萨斯全新中型豪华NX登陆上海

近日,上海中升雷克萨斯举办了全新NX区域上市发布会,共推出三种动力组合7款车型,包括了油电混合动力、2.0升双涡轮增压发动机的NX300h、首款2.0升双涡轮增压发动机的NX200t以及全新2.0升Valve-matic自然吸气发动机的NX200,三款动力配置分别满足不同细分市场的需求,并提供前轮或者全轮驱动系

统,售价为31.8万-59.9万元。

据悉,全新雷克萨斯NX搭载了三种动力。其中,NX200搭载2.0升自然吸气发动机,最大功率110千瓦,匹配S-CVT智能无级变速器。NX200t应用雷克萨斯首款2.0升双涡轮增压增压全铝发动机,最大功率175千瓦,匹配全新开发的6速运动型手自一体变速器。F SPORT运

动版车型拥有自适应式可调悬架系统,采用更激进的运动调校,并提供“运动增强模式”选项。

混合动力版本的NX300h搭载2.5升阿特金森循环发动机和大扭矩电力驱动系统,匹配ECVT电子无级变速系统,综合功率145千瓦,百公里油耗最低至5.8升。

年终巨献 畅享豪礼

依维柯全明星车型限时促销好礼不断

NAVECO

依维柯商用车

年终巨献 畅享豪礼

6000元油卡

12月1日至12月31日,购买南京依维柯旗下两款全明星车型 Turbo Daily A35 和 Power Daily A32,每位车主可获赠6000元油卡,数量有限,先到先得。

目前,Turbo Daily A35 和 Power Daily A32 的售价分别为107.9万和130.9万左右,其中,Power Daily 采用了菲亚特动力链系统,以源于 FPT 的 F1C SOFIM 等多款发动机与ZF技术变速器,构成了出色动力组合的 PowerDaily 2014,达到国四排放标准。同时,他装配有空气悬架,行车时舒适感倍增。全新开发的实时胎压监控系统与传统的三层防撞车身设计全方位保障驾车安全。

此次促销活动将在南京依维柯4S门店进行,详情请咨询南京依维柯当地经销商。

超强承载

车架采用5毫米优质钢板冲压而成,抗扭性好,承载性强,不易变形。

超大空间

6.2立方米储物空间,承载更多货物,有效提升物流效率。

上海华星 4S 店(真南路)4006990330/021-32050602

上海云峰 4S 店(七莘路)4000586658/021-34538588

上海华峰 4S 店(长江南路)4001103390/021-36381678

上海易和九福 4S 店(一二八纪念路)021-66973868

上海鑫桥 4S 店(川桥路)021-58991018

周浦华星直营店 021-68180066

松江福宝直营店 021-57744466

龙吴路石城直营店 021-54361150