



江北车市连续报道②

# 江北车市转型信号已显现

江北车市是继江南大明路和江宁车市之后的又一后起车市。特点在于:江北每天的上牌量是南京整体车市的三分之一。但消费观念逊于江南2-3年。

日前,现代快报《车天下》记者兵分几路,过江采访了6家江北4S店负责人。通过深度采访与沟通,以草根调研的角度分析江北市场消费特点。

江北

## 调研篇

### 江北客户买车也去市区比较

东风日产宝铁龙裕通店总经理仇非表示,江北客户买车,一般都会到江北店看,也会去城区店看,如果能做好服务,可利用区位优势锁定这部分客户,反之如果服务跟不上,就会流失大量客户。毕竟买车不是一次性交易,日后还有保养、维修等一系列的环节。

### 与城区4S店差距明显

相比城区,江北17家店的客户保有量还有一定差距。以福特为例,大明路的南京福联保有量有3万,而江北福联虽增长快,但保有量目前只有4000-5000台。

不过相对于差距,经销商们对江北的市场潜力非常看好。南京弘达六合别克店总经理陈京展把六合市场做了明晰的划分——以扬子石化、南钢、南化、华能电厂四大国企职工和六合城乡接合部拆迁两大差异化消费群体。前者追求稳健庄重,后者力求代步经济。

宝铁龙裕通店总经理仇非表示,随着房地产开发和大规模拆迁,江北的消费潜力逐渐被挖掘。本地拆迁户、在这边落户的城市新生代、江北大学城毕业生、周边建材市场小老板等消费群体,形成了江北车市的主要购买力。

南京江北福联汽销公司副总经理林克峰说,江北福克斯两厢和三厢销量各占一半。

江北福克斯客户几乎都是80后

或90后,很多家庭背景是拆迁户,父母出钱买车。很多年轻车主买车更偏爱三厢。广汽丰田长益大店相关负责人则表示,他们的凯美瑞符合江北私营业主的口味。

### 三厢车卖得比城区好

东风日产宝铁龙裕通店总经理仇非说,江北客户有个消费特点,就是大车型卖得相对好,销售占比比城里略高一点。江北客户的用车理念偏向于一步到位,同样一个品牌,有条件的客户买10万的车不如买个20万的,省得去换。同时,他们对服务的感受比较在意。

江北的客户群体购买力不错,多数是来这里置产的私企老板,对SUV需求较大。而且江北相对市区宽阔,适合SUV行车。

福联江北的翼虎销量较好,目前平均一天有一两台交车,3月份已交20几台。江北店翼虎的关注度比城区多两成。

### 江北车市已进入洗牌期

据悉,目前江北不少店都刚开业不过1-3年,处于市场投入期,集客量不够,很多店尚未能达到正负临界点。但同时,随着4S店越来越多,江北市场竞争压力已经凸显。

某品牌经销商总经理坦言,他们店一年要200万以上的售后产值方能冲抵费用,而目前还没有达到正负平衡点。

广汽丰田长益大店相关人士说,去年2月份开业以来销量600多辆。他们认为还需要韬光养晦1-2年,才能形成成熟的保有量和销售群体。

## 分析篇

面对竞争日趋激烈的江北市场,各经销商也在思考和转型。记者走访发现,不少店都不得不转变思路,弱化区位优势,同时强调客户服务、成本控制、商业模式的转变。通过采访,记者归纳了目前江北经销商的一些转型做法。

### No1:拓展服务业务领域

东风日产宝铁龙裕通店总经理仇非说,未来他们会加大拓展养

## 江北车市:资源销售转型于服务销售

护、装潢美容、洗车等业务领域,弥补整车销售和维修服务的盈利损失。早期很多洗车、装潢、美容店很赚钱,是因为以前4S店整车这块利润很高,不重视这些业务,而现在整车市场是零利润甚至亏本,所以4S店不得不做开源,把这块领域拿回来,覆盖掉。这也是行业不断探索发展的结果。

### No2:扩展六合“蓝海”业务

“六合面临大规模拆迁改造,将有巨大市场爆发力和购车刚性需求,而六合目前还没有单一品牌4S店,这是个好机遇。”南京江北福联汽销公司副总经理林克峰表示。

福特在江北地区保有量较大,只是浦口一家无法兼顾所有客户,加之江北福联知名度高,条件较成熟,他们已计划向六合扩展。他们打算先设快保中心或销售网点,等市场成熟之后,再考虑转设4S店。

### No3:开设二网店锁定城区客户

裕尚启辰店则通过跟东风日产共网服务,让东风日产的汽车也可以来启辰保养和维护,提升售后服务的盈利。同时今年裕尚启辰偏向于在市区选择地点,建立合作性二网,打开知名度并大量吸引客户;明年产品线形成规模后,会在市区找一个外来人口比较多的地方,构建自己管理的直营二网店,能够兼顾销售和售后,保证质量。

张曦 张瀚中 王鹏

## 华东新英菲尼迪:七座SUV尊享会启动

近日,英菲尼迪在杭州正式启动了以“灵感天地宽”为主题的“全新英菲尼迪JX豪华七座SUV尊享会”系列活动。

全新英菲尼迪JX是一款集创新设计、卓越性能、尖端科技以及精湛工艺于一身的宜商宜家豪华三排七座SUV;完美融合了SUV车型的宽敞舒适性和多功能性,以其时尚硬朗的动感设计和激情澎湃的动力,为有品位、追求生活品质的精英人群提供了一款既具备豪华商务功能,又能满足家庭休闲与高端社交需求的完美座驾。同时,它也进一步丰富了英菲尼迪品牌SUV车型的产品线。全新英菲尼迪JX是英菲尼迪品牌投放中国市场的又一款极具战略意义的产品。

## 上汽大通:全阵容亮相上海车展

上汽大通品牌8款车型整合集团全球技术力量与资源重磅打造的商用车行业首款商用MPV概念车G10,以“绿色、高效、科技”为理念,引领行业带来前瞻变革。首度亮相源自英伦的第一款车型V80,到两年后的今天,推出自主主导、具备国际领先水准的行业首款概念车。

作为首家推出概念车的商用车企业,上汽商用车此次以破局者形象出现,商用MPV概念车G10发布的意义在于,上汽商用车已经找到一条可持续的差异化发展道路,通过技术升级和趋势引领改变行业格局,G10将极大提速目前商用车的技术水准。

舒展大空间 家轿操控王

海马M3 超越上市 5.98万元起

4.20日-5.25日 到店成功预订即获2013元

海马M3,突破传统,成功铸就新生代家轿新风范。

国际顶尖新锐造型,0.27超低风阻引领A级家轿设计新潮流;2600mm轴距,1737mm车宽打造超舒展空间;精心调教底盘搭载轻量化高强度车身使操控顺畅贴心;最新第九代博世ESP配合六安全气囊,高强度全方位呵护行车安全;采用四大节油设计,领先同级的超低百公里5.9L综合油耗,低耗节能更环保;更有多项越级技术及智能配置,让海马M3全方位超越同级车型!

海马汽车

骑士/普力马/福美来/丘比特/海马M3

hk.haima.com 服务咨询热线:400-8888-323 经销商加盟咨询热线:0898-66820176

南京雨山海达 025-62433399  
南京龙汇 025-85436669  
无锡东方海达 0510-82109555  
无锡普力海达 0510-82890777

常州恒通 0519-89236888  
苏州海恒 0512-66908388  
南通文峰海达 0513-85228299  
泰州文峰海达 0523-86999686

扬州同源 0514-87965100  
徐州海东浩华 0516-83207606  
淮安宝峰店 0517-80505888  
淮安雨田海达 0517-83797176

昆山海平 0512-57061119  
宜兴嘉盛 0510-80702288  
常熟万事达 0512-52305866  
宿迁顶达 0527-84500006

江阴华夏 0510-81008866  
太仓一达 0512-53285588  
盐城博诚 0515-69960866  
连云港全众 0518-85912222

丹阳海泰 0511-86928111