



## 汽车电商双11实际成交多少?

# 不足三成!

11月20日的《金专讯》头版刊登了《汽车电商只是图个热闹?》一文,文中提到的“汽车电商的成交额以订单数乘以对应的车价算出,但订单不会100%转化,因为用户线上交的订金不管是否成交都将退还,有的电商甚至不用交订金,因此可以肯定最终成交额会低于公布数字,真正揭晓需要等到12月12日用户在规定期限内完成购车或上传完发票之后”。

如今,“双11”电商大战已过去三周,网上订单的实际交付也接近尾声,今年被炒得沸沸扬扬的网上售车实际成交率并不尽如人意,平均不足三成,很多4S店针对网上订单紧急调来的车辆无奈只能成为库存。

一家品牌4S店负责人说,该店“双11”期间在网上收到30多份订单,但实际到店客户只有5人;某4S店市场部经理指着几十辆库存车无奈地告诉记者,这些都是为“双11”网上下单客户从厂家急调的车,但到现在只交付了5辆,“以前没参加过网上卖车活动,没想到跑单率这么高,以后也不计划参加了”。不少经销商甚至表示,网上成交的订单可能是网站为了增加订车数据制造的虚户。

网上订单为何大批落空?

绝大多数参与活动的经销商认为,主要还是网站缺乏相应的惩罚措施。“下订单时不用付费,付了不买也可以退,消费者自然不在乎多订几家,方便之后到店对比再慢慢选。为了能有漂亮的数字来吸引车商参与活动,很多电商故意不设订车门槛,其实电商只要在车辆订购上设置一定的限制,就很容易挤出含水的订单。”

汽车之家CEO秦致表示,“销量才是目标,销量是检验电商平台的标准,汽车电商也不例外,而销量这一标准也必然成为以后规范汽车电商行为的铁律。”只有电商和汽车经销商密切配合,坐实网上订单和线下提供试车服务,网络售车才会出现真正的高速发展。

来源:北京商报 21世纪网



决战2013系列报道之欧系大阻击  
日系反击,欧系说不

----- B19

南京金融风云榜  
票选进入倒计时

----- B25

想买房? 难!  
想当“房奴”? 也难!

----- B28