

关注“汽车销售渠道下沉”  
系列报道之一

## 大城市卖车越来越难,怎么办?

# 南京车商忙着奔三奔四

近年,国内一、二线城市汽车市场趋向饱和,汽车厂商开始将目标瞄向了三线、四线城市。尼尔森市场研究公司去年7月份调查显示,来自三、四线城市消费者占中国未来一年内计划购车消费者总数的68%,且初次购车的消费者高达56%。三四线甚至五六线市场显示出勃勃生机,县镇、农村对汽车需求增长很快。现代快报记者近日采访了南京多家规模比较大的汽车经销商,发现不少经销商已经进军周边三、四线城市,正在加快渠道下沉步伐。

见习记者 张雷 现代快报记者 倪泳



本期策划 张海茹

漫画 俞晓翔

### 经销商布局中小城市

截至今年6月底,南京汽车拥有量为157.42万辆,平均每5人拥有一辆汽车,市场几达饱和状态。而且由于拥堵、停车难等城市用车环境的影响,新车销售呈下滑的态势。据了解,6月11日,南京出台史上最严的违停处罚措施,两个多月来,新车上牌量一直在递减,据了解,5月份南京新车上牌量约41000辆,6月份下降到38000辆,7月份则跌至27800辆。有的4S店6、7两个月的销量加起来还没有5月份一个月多,不少4S店6、7两个月的销量比五月份下跌一半左右。

对于严重依赖渠道的汽车行业来说,“渠道为王”无疑是一条黄金法则。现代快报记者调查发现,面对严峻的形势,南京一些规模比较大的经销商开始未雨绸缪,在周边三、四线城市开始设点布局,进行渠道下沉。米兰汽车销售公司负责人艾晓冬说:“因为南京的销售压力越来越大,我们这几年陆续在六合和安徽天长、滁州、池州和马鞍山开始布点,像在天长,街上跑的很多都是我们销售的雪佛兰车。”“原先我们主要销售网点集中在二线城市,现在在徐州、镇江、连云港等三线城市也有布局。”江苏世贸泰信汽车贸易有限公司总经理苏向东告诉记者,另外在四线、五线城市采用城市展厅配套快速维修的形式运营。

江苏文华投资有限公司市场部经理邢铭忠向记者透露,目前公司正准备开展三线城市布点,“厂家已经授权,在还没有布点的南京周边三、四线城市,给了一些布点指标。”邢铭忠表示,新增销售点主要集中在苏北。南京天和汽车销售服务有限公司总经理郎光富说,他们正在建设镇江的长安马自达4S店,预计10月份开业。

### 三四线城市潜力很大

记者在采访中了解到,南京周边城市的消费能力并不差,潜力巨大,但由于长期形成的消费习惯,很多周边地区的消费者还是愿意到南京这样的大城市来购车,因此,改变他们的消费观念还需要做很大的工作。

据了解,世界汽车保有量的平均水平为每千人128辆。而截

至2013年底,淮安市小型汽车保有量为224157辆,每千人保有量约为41辆;盐城市全市保有汽车412422辆,每千人保有量约为51辆;宿迁全市保有汽车280000辆,每千人保有量约为58辆;徐州市汽车保有量为684100辆,仅占全市市场最大容量的60%左右,销售潜力很大。

另外,其他因素也刺激着经销商渠道下沉。如上海限牌限购以后就有很多消费者到苏州买车,为苏州汽车市场的红火增添了一把柴。“尽管现在看来,三、四线城市的单店销量跟南京仍无法相比,”郎光富坦言,但综合来讲,其整个成本、费用也少,经销商的压力较小。

### 销售和服务要齐头并进

虽然渠道下沉是大趋势,三四线市场充满了商机,但也存在风险。“三、四线城市前端利润不高,需要后端利润弥补,投资回报率周期较长。”苏向东说,三、四线城市的用户对于品牌的接受程度将直接影响各品牌的销售,品牌力量在当地影响力不强的商家需要更多的时间培养市场。

艾晓冬说:“渠道下沉的风险也比较大,现在开一个4S店投资要几千万,一个卫星店也要几百万,我们是最早做卫星店的,虽然投资稍微小点,但如果市场情况不好,也很难经营下去。我们在六合的卫星店就是这样,因为周边有很多二级经销商,他们什么车都可以卖,价格压得很低,对我们冲击很大。”

南京汽车行业协会副秘书长任克非接受现代快报记者采访时说:“经销商开店前应做好充分的市场分析工作,不能盲目扩张。国民经济收入是评判某个地方消费能力的关键因素。一般来说,经济发达地区消费能力强,豪车经销商可以考虑在当地布点;在经济欠发达地区,中低档车型的消费潜力比较大。”

他认为,目前国内汽车市场竞争异常激烈,经销商在汽车销售方面利润很低,盈利主要来自后市场服务,所以更要加强服务意识。市场是三四级,服务不能也是三四级。“现在出于控制成本的考虑,不少经销商在三、四线城市的渠道模式主要为2S店,即只管销售,不提供维修保养等后市场的服务。这种销售和服务‘一条腿短,一条腿长’的病症势必会影响经销商长期、有序、稳健地发展。”

### 本期视点

## 零整比影响豪车保费?

日前,商业车险费率市场化改革的首要依据——“行业示范条款”正在内部征求意见。其中,零整比将成为未来汽车费率制定的关键因素之一。结合近日发改委对众多豪华车展开的反垄断调查,令人不得不思考:挂钩保费会不会冲击到车企的零配件暴利?车险会不会用市场化方式,结束零部件暴利?

### 豪华车保费上调是趋势

记者比较发现,豪华车第一年的保费与普通家轿的差距最大,之后则逐年递减。比如一辆奥迪A6,假设购车价42.5万,投保车损险、交强险、第三者责任险、不计免赔险,第一年保费共计1.2万多。而A级车则便宜很多。

奥迪内部人士介绍,车险保费目前主要还是和汽车残值有关。豪华车车价虽高,但耗损比较大,二手车残值一开始下降很快,几年后趋于平缓。

据了解,目前的车险制定还是按照车价参考标准,比如价值30万元的车,两个车型零整比相差很大,但两者的保费却相差无几。新的条款一旦正式实施,未来车险定价将参照车型,包括零整比。对于零整比高高在上的豪华车来说,车险保费可能会大幅上升。

保监会数据显示,目前国内保险公司汽车保险理赔款,高达近72%用于支付汽车零部件的更换。车险费率市场化后,不同车型的“零整比”将成为车险定价的基础,而不是现在的新车购置价。也就是说,新车价差不多的两款车,如果“零整比”相差很大,基础保费就会相去甚远。

### 市场化终结零配件暴利

实际上,车险费率的市场化改革,则有可能倒逼车企不得面对零配件暴利的状况。

人保财险江苏分公司相关人士分析,由于豪华车企零整比的持续曝光,消费者会更理性选择更换零部件的成本,比如同样购买30万价位的车,消费者可能会选择维修成本更小的车辆;此外,如果同一档次的汽车年保费相差高达几千元,可能会影响消费者的最终选择,在整车市场竞争激烈环境下,厂家就会对新车价格或者零部件价格进行调整,用市场化的方式来改变目前的现状。

而对消费者来说,今后买车前要好好关注这款车的基础保费是多少。如果购买了一款基础保费很高的车型,不管驾驶习惯有多好,都得承担车本身带来的高额保费。

现代快报记者 张曦

## 独特,不可逾越!

### 2014南京国际车展9月29日开幕

国庆节期间去哪儿逛?一年一度的南京国际车展将于9月29日—10月4日在南京国际博览中心举行。读者朋友们,近乎华东地区最高规格、最大规模的汽车盛宴会给您带来极致的享受!

本届(第十三届)南京国际车展展出面积约10万平方米,预计将有近70个整车品牌及部分改装品牌同台亮相,其中95%以上为厂家直接参展。此次车展亮点多多:不仅品牌云集,而且二手车品牌首次集中亮相,改装车和新能源车也将成为与会亮点。

### 参与方法

即日起,读者可拨打现代快报热线96060,报名参加2014南京国际车展之快报购车团。

参与读者将有机会获得精美礼品,并有机会以团购价格购买部分车型。



B29  
行情转好  
股民为啥赚指数不赚钱

B32  
酒店式公寓价格松动  
投资客该出手抄底吗



扫一扫,与“车天下”取得更多互动