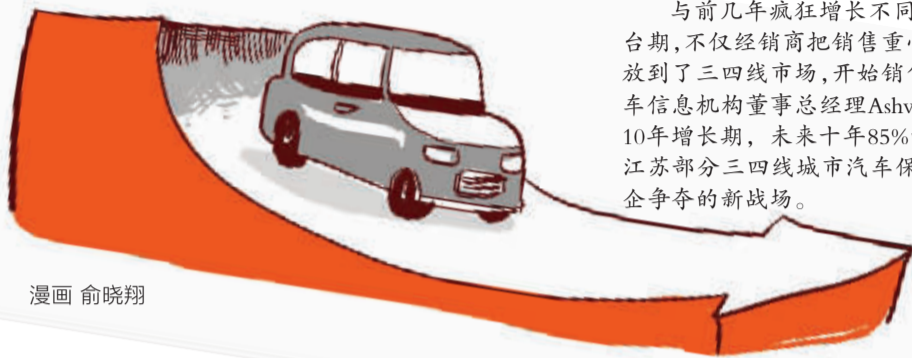


关注“汽车销售渠道下沉”

系列报道之二

下沉! 下沉! 再下沉!

车企进军中小城市要打品牌战



漫画 俞晓翔

与前几年疯狂增长不同,国内汽车市场开始步入增长平台期,不仅经销商把销售重心转移到中小城市,厂家也把目光放到了三四线市场,开始销售渠道下沉。去年底,伦敦亚洲汽车信息机构董事总经理Ashvin Chotai预测,中小城市至少还有10年增长期,未来十年85%的增长都来自于中小城市。目前,江苏部分三四线城市汽车保有量不高,市场潜力很大,成为车企争夺的新战场。

见习记者 张雷 现代快报记者 倪泳

正规军和游击队并存

据了解,在大城市通常以4S店为主要形式,但在中小城市,由于消费习惯和消费能力不同,汽车销售模式也呈多样化。除4S店这样的“正规军”外,还有被业内人士戏称为“游击队”的2S店以及二级网络等。

常州常隆雷克萨斯汽车销售服务有限公司销售经理彭雷鸣告诉记者,现在常州市场竞争越来越激烈,他们每个月销售40到50辆,与以往相比销量有所下降。再加上卖车利润越来越薄,他们现在开始把关注点越来越多地放在售后维修保养,以及精品二手车、保险等周边产品上,并开始了渠道下沉,在苏州、无锡、常州、嘉兴和宁波等消费能力比较强的城市建有4S店,而在金坛、溧阳、镇江、扬州等周边地区则设立了二级网点,只负责卖车,不进行维修保养等服务。

自主与合资打“遭遇战”

前几年,当合资品牌全面占领一二线城市时,自主品牌纷纷退守到三四线城市发展。如今合资品牌渠道又在不断下沉,不可避免地自主品牌展开了正

面交锋。自主品牌热销车型重点集中在5至10万元区间,价格低是最大优势,在三四线城市占有较大市场份额。随着合资品牌价格区间的不断下探,再加上技术优势明显、车型更新较快,具有很强的竞争优势,对自主品牌形成了步步紧逼的态势。

整个南京地区共有两家海马4S店,经销海马的江苏雨田海达汽车销售服务有限公司总经理陈良告诉记者,他们每月销量在200辆左右,泰州一家海马4S店的销售顾问孙先生告诉记者,泰州市地域范围没有南京大,但有五六家海马4S店,周边还有不少二级经销商,竞争很激烈,他们一个店每个月销量能达到100辆出头就很不错了。

为了获得更多生存空间,有的自主品牌下沉更快,有自主品牌开始把渠道覆盖到乡镇。甚至还有一些经销商退出自主品牌的销售网络,“倒戈”投向合资品牌。

渠道下沉要打品牌战

总的来说,汽车厂家在中小城市的渠道建设是一个长期的工作,目前还处于“跑马圈地”阶段,追求的是数量而非

质量,很多品牌采用打价格战的方式抢占市场份额,这种做法可以在短期内提升销量,但随之带来的是经销商素质偏低,营销能力偏弱、品牌忠诚度不高等问题。

江苏省汽车交易管理协会副秘书长陈宁认为,车商在渠道下沉时,靠价格战赢得市场的做法不可取。从江苏省来说,现在苏南经济发展较快,苏中、苏北尚处于发展中。以盐城、淮安、宿迁、连云港、徐州等地为例,长期以来农村的消费者购买汽车、家电等物品都习惯到市里去,县一级几乎没有4S店,从今年开始,随着汽车销售渠道下沉的加速,一些规模比较大的汽车经销商开始在三四线城市布点,但由于消费水平的关系,现在苏南的中高级车销售情况比较好,苏中和苏北还是以中低档车为主。现在新车销售的利润空间越来越小,因此在三四线城市必须由价格竞争向服务转型,转变传统的经营理念,加强管理,强化品牌意识。

除了卖车,还要整合资源,提供优质的服务,这样才能一步步提高自身品牌认知度、美誉度,才能更好地培养消费者的忠诚度,更好地培育市场。

行业动态

宝景: 带你感受宝马之“诺”

“关爱、透明、高效”,就售后服务质量如何做到增量保质的问题,芮红星总经理给出这个答案。日前,记者参加了BMW南京宝景售后开放体验日,芮总带大家走进车间,一同亲身感受宝马对客户承诺。

芮总说,宝马一直是带领客户去体验执行社会责任,比如成立于2011年6月的“BMW童悦之家”儿童关爱计划,由宝马爱心基金携手全国BMW经销商和爱心车主共同启动。截至2013年底,共有52个“BMW童悦之家”相继落成,覆盖了全国27个省、自治区及直辖市。

宝景销售包括BMW的全线车型,维修服务中心拥有直接由德国进口原装的先进检测仪器和最新的修理、加工及喷漆设备。

凯迪拉克: ATS-L长轴版上市



8月23日,凯迪拉克风尚运动豪华轿车ATS-L长轴版在南京唯一凯迪拉克五星级销售服务中心江苏天泓凯帝卡子门店上市,售价28.88万元-44.88万元。这一重量级新车的上市,为江苏天泓凯帝新的十年谱写了亮丽绚丽的新开始。凯迪拉克ATS-L长轴版凭借突破“长”规的设计开发策略,达到了对于车身比例、驾乘空间与运动性能三者的完美呈现。

江苏天泓凯帝总经理安晓玲介绍,凯迪拉克ATS-L长轴版的上市,将提升江苏天泓凯帝在南京豪华车市场的份额。ATS-L将以时尚、年轻化风格,拉近凯迪拉克品牌与年轻消费者之间的距离,满足年轻群体对于豪华车的需求。

买车就去37届麦车网(奥体)中秋万人团车惠

中秋节去哪儿淘最惠车?第37届麦车网(奥体)中秋万人团车惠于9月6日-8日火热开展,60家主流品牌、200多款热门车型齐聚一堂,送您巨惠!

无须东奔西跑,无须劳神砍价,现在登录麦车网91mcw.com或微信添加好友“麦车网”报名车展团购,麦车网(奥体)中秋万人团车惠给你全城最低价!

捷恩斯:开启豪华新体验

8月18日,进口现代豪华轿车捷恩斯(Genesis)在北京上市,官方售价37.8万-64.88万元。

捷恩斯(Genesis)安全性能极好,获得了2014年美国公路安全保险协会(IIHS,美国最为严格的撞击测试)“至尊安全+”认证,这是首款在所有碰撞测试中获得“至尊安全+”认证的大型豪华轿车。该车不仅时尚、运动,通过性及安全性也极佳。全系配备了技术先进的8速手自一体变速箱带方向盘换挡拨片,可自由切换普通版和运动版驾驶模式,全面提升驾乘激情。

试过,才说爱

别克“君威GS真爱大使”火爆征集中!

有一种人,他们寻遍世界每个角落,阅读每本新书,试每款新衣,尝每种新口味的美食……他们从不固守窠臼,不被陈词滥调所束缚,而是忠于直觉和自我感受。没错!我们寻找的就是敢大胆“试爱”的你,快来体验别克君威GS带给你的驾驶快感!

小美是个摩羯座女孩,平时喜欢去很多国家旅行。“还有很多风景没看过,很多美食没有尝过呢。”小美说,也喜欢开车去旅行,这次报名参加活动,就是想体验君威GS的驾驶感,如果有机会参与时尚杂志海报拍摄那就更好了。

即日起,到别克4S店展厅参加别克君威GS“真爱方程试”活动,通过试驾体验,去发掘君威GS的独特操控魅力和卓越性能优势。此外,车友通过POCO相机APP可参与

“真爱方程试”个性海报拍摄与感受分享,还有机会赢取爱车10年免费保养特权。还将甄选出10位优胜者授予“君威GS真爱大使”称号,获得大片拍摄和荣登《智族GQ》杂志展示风采的机会。

活动参与方式

1. 快报热线 96060
2. 用APP客户端POCO相机编辑海报并上传至http://newgs.buick.com.cn/drivetolovemobile
3. 编辑好海报+姓名+电话+城市,微信发送至公众号“别克江苏”
4. 南京别克授权经销商店内参与互动



麦车网 91mcw.com



第37届 麦车网(奥体)中秋万人团车惠

9月6日-8日 奥体中心西便门广场

地铁十号线奥体中心站 2号出口 | 免门票入场

60余家主流品牌、200多款热门车型,中秋万人底价团购!
参展4S店联合承诺:麦车网车展团购价低于店头成交价!
购车即送6000元汽车装潢礼包+泰国境外豪华游!
千元加油卡/GPS/车载冰箱/全车膜/折叠自行车...现场购车100%有奖!
先报名 团购更实惠! 网上报名: www.91mcw.com
添加微信号报名: 麦车网 参与微信分享即送电影券
客服热线: 400-091-5177



微信扫一扫:
先报名 买车更实惠!
分享即送电影券

麦车网 91mcw.com 官方微博 微信号: 麦车网 活动详情以现场公告为准