

车市要到拐点了吗？

快报记者专访南京经销商，激辩车市

■被采访人：

海马南京雨田4S店总经理 陈良
南京文华英菲尼迪4S店总经理 邢铭忠
广汽丰田南京大政4S店 市场主管 蒋婷

受多重利好因素影响，南京车市上半年异常火爆。但8月工业增加值增速超预期回落，6.9%的同比增速创下2009年以来新低，房地产、汽车等支柱行业增速放缓，这又引发市场对汽车行业未来走势的忧虑。日前，记者专访业内人士，解读2014年下半年南京车市的风云变幻。

现代快报记者 张曦 见习记者 张雷

激辩之一：未来销量何去何从

邢铭忠观点：豪华车整体增长20%，二线品牌增速更快

上半年豪华车市场保持快速增长，整体销量增幅27.5%。英菲尼迪品牌销量13954辆，同比增长130%。而在南京市场，英菲尼迪上半年销量增幅达158%，月均销量达60~70台。

南京文华英菲尼迪4S店总经理邢铭忠表示，超高增长既有产品线齐全、品牌传播得力的缘故，也有基数低的缘故。

豪华车市场全年整体增长在20%左右，英菲尼迪可能会更高。

陈良观点：下半年自主品牌会有分化，海马估计会增长50%

上半年，海马凭借全新系列升级产品

M5、S7等，在南京市场销量增长50%以上，单店月均销量200多台。

自主品牌整体发展荆棘密布，细分到各品牌有分化。下半年南京车市会稳步增长，南京海马全年估计会有50%增长。自主品牌生存空间主要集中在紧凑型车轿和紧凑型SUV。

蒋婷观点：品牌冲量还看新车，雷凌下半年将发力

作为合资品牌，新车上市对全年销量至关重要。7、8月份时单店销量140、150台左右。近几年，同比会多出二三十台。今年完成厂家的任务没问题。

下半年的看点在新车雷凌。截至8月底，雷凌已订出去二三十台。

激辩之二：电商会掀起行业革命吗

邢铭忠观点：电商还无法颠覆行业

目前为止还没找到一个好的方式。我们也会尝试做电商，但主要是传统的推广与集客，也就是O2O模式：线上推广集客，线下成交。电商只是一个手段，无法颠覆行业，毕竟买车和买小商品不一样，要解决物流、保险、交易手续等问题。

陈良观点：秒杀“政策”更易标准化

海马今年也在试水电商。相比通过电商销售汽车，我们更喜欢参与秒杀“政策”。具体实施就是：在线上秒杀优惠政策，线下到店洽谈提车。

秒杀“政策”这种电商模式很有效，更符合电商标准化的理念，成功率也比较高。

海马汽车十一巨惠 提前引爆！



买车不必苦等十一车展？现在购买海马汽车就可提前享受十一车展价？据了解，全系车型大放价，幸福大升级，史上最强力度的优惠，只要您来，就有让您意想不到的惊喜，我们等着您！详情敬请咨询海马汽车南京销售服务店。

福美来M5是海马汽车当家花旦，自主品牌全新明星车型，代表了海马全新技术、全新平台、全新造型，是福美来品牌脱胎换骨之作。福美来M5手动时尚型拥有同级车型难以媲美的“A级最强底盘”，继承自CTCC冠军车优秀的底盘基因，性能更稳定，驾乘更舒适。拥有同级少有的四轮独立悬挂。前麦弗逊后E型多连杆式独立悬挂，反应速度快、舒适性好，在车辆转弯或制动时，能显著提高车辆的控制性能，精准控制车轮的同时，使得轮胎和地面接触最大化，提升轮胎使用寿命。此外，扎实的副车架使得整车的底盘更强壮，具备更优秀的操控性能。最高级别ESP车身电子稳定系统、同级最高版本TCS牵引力控制系统，以及同级少有的HHC坡道辅助系统，为驾驶员提供更加先进的驾驶辅助。

高品质时尚SUV海马S7拥有同价位车型很少使用的进口变速箱，并且率先在同级别车型中应用搪塑工艺内饰、纯正SUV

底盘，同价格唯一全系标配EPS等越级配置，成为自主SUV中极具性价比的车型。

海马S7搭载HA-VVT-2.0发动机，最大功率110KW，匹配5速手动和5速手自一体变速箱。采用纯进口自动变速箱的做法在同价位车型中较为罕见，这款变速箱易于操控，可以实现动力性和经济性的完美平衡。而手动挡车型搭载的格特拉克(GETRAG)5速手动变速箱，来自全球最先进的汽车变速器制造和供应商，换挡平稳、可靠、灵活、噪音低，带来顺畅的操控感，提高了驾驶舒适性。目前购买海马S7还可获得终身免费基础保养，即在全生命周期内到全国任一家海马4S店做免费基础保养。

现在购车，还可享受海马汽车最新推出的“352小月供·轻松贷”政策，只需30%超低首付，50%弹性月供，20%的无息尾款，还有长达12个月的尾款展期可供选择。此外，“新320”、“精英计划”等金融政策，为不同财务情况的消费者打造，总有一款适合你。

海马汽车南京销售服务店

南京雨田4S店 地址：南京市卡子门大街66号(大明路口)
电话：025-52433399

南京龙汇4S店 地址：南京市红山路105号(红山动物园旁)
电话：025-85436669

关注我们，即时享受精彩资讯

聚焦车展



漫画 俞晓翔

激辩之三：消费者需要什么样的品牌

邢铭忠观点：豪车消费正变得多元化，未来品牌竞争拼技术，消费者正变得越来理性。

豪车消费正变得越来越多元化。以往购买英菲尼迪的用户都是相对年轻的，在25—40岁之间，但从去年开始有很多40岁以上的客户购置英菲尼迪了。

原因在于英菲尼迪拉长了产品线车型，并且通过娱乐化传播吸引眼球。比如赞助《爸爸去哪儿》的QX60七座车，这是一款家庭用车，第三排座位可用于自由用途。另外，Q70加长版这款车既能商用也能家用，很多40岁以上的客户都很喜欢。

未来汽车的竞争在于技术。消费者会越来越理性，如果有些技术我没有，消费者会作出选择。

陈良观点：自主品牌大有作为，未来经销商竞争看保有量

未来自主品牌发展空间很大。与合资相比，自主品牌在技术上差不多，但品牌价值比合资品牌有差距。人家一个品牌上百年的历史，我们才刚刚开始。

但汽车品牌含金量的提升也是必然。比如以前买电视机，我们喜欢索尼、松下，现在多了，康佳、海信、长虹等国产品牌活得挺好。

虽然自主品牌已连续12个月下降，自主品牌重新洗牌，合资也会洗牌。汽车产业已不像2002、2003年时还是朝阳产业，因为行业在发展，厂商、经销商的人力成本、运营成本在增加，必然导致洗牌。未来经销商之间的竞争，将看谁的客户保有量大，如果售后支撑不了单店成本，肯定做不下去。

福美来 M5 海马 S7

幸福升级计划

免保 增配 不加价

骑士 / 玛力马 / 福美来 / 丘比特 / 海马 S7 / 海马 M8 / 福美来 M5

南京雨田4S店 地址：南京市卡子门大街66号(大明路口)
电话：025-52433399

南京龙汇4S店 地址：南京市红山路105号(红山动物园旁)
电话：025-85436669

南京雨田4S店 地址：南京市卡子门大街66号(大明路口) 电话：025-52433399

南京龙汇4S店 地址：南京市红山路105号(红山动物园旁) 电话：025-85436669