

# 汽车快修市场新老“掐架”

“在4S店遭遇欺诈的高达73%”，今年中央电视台3·15晚会上，揭露了部分4S店故意虚报和夸大车辆故障，从中牟取暴利的黑幕。以往车主习惯到4S店去进行维修保养，但4S店的配件和服务价格比较高，现在很多车主更愿意去信誉比较好，价格实惠的维修企业。许多有实力的企业也看中时机，开始涉足快修市场，养车APP、微信号也蜂拥推出，提供上门维修保养服务，让用车者有了更多的选择。新老维修保养企业开始“掐上了架”。

现代快报记者 倪泳

## 过度维修损害4S店信誉

今年3·15晚会揭露许多4S店过度维修的情况，可以说这是目前汽车行业的痼疾，几百块就能解决的问题，在4S店可能要花上几千块，有的4S店甚至用非原厂配件冒充原厂配件，因为非原厂配件价格低，4S店可以获得更多的利润。去年7月11日，车主李先生驾驶某品牌轿车行驶过程中受到损坏，到昆山该品牌4S店进行维修，维修费用共计22万余元。后在行驶过程中，又出现异常。检测发现该车散热器总成、风扇罩、左侧雾灯安装支架、前保险杠孔盖与原车编码不一致，雾灯总成非原

厂配件。李先生非常气愤向消协投诉4S店欺诈。现在3·15晚会已经过去好些日子，但车主对4S店的信任危机仍在不断蔓延。

按欧美和日本的汽车消费习惯，对4S店的依赖往往仅限于前两年，这两年恰恰是汽车免费保养期内，超过这一阶段，90%以上的消费者不会再前往4S店进行消费。据统计，现在国内超过质保期的汽车，依然选择在4S店进行日常维修保养不到50%。汽车使用4年后，超过7成以上的车主选择抛弃4S店。这个时间段还在缩短，对4S店的维修服务造成很大的压力。

## 连锁快修店迅速崛起

去年上半年南京市共受理城区机动车维修经营许可204家，许可136家，其中二类15家，三类109家，汽车快修11家。目前连锁快修店正迅速崛起，去年年初江苏最大的博世专业汽修南京江宁店开业，现在南京除了苏友汽车快修、新奇特等老牌连锁企业，一些有实力的快修连锁企业纷纷瞄准了南京潜力巨大的市场，如轮毂去年2月份进入南京，目前在南京有5家店，今年将增至10—15家店，并有意将总部迁至南京，据该企业南京负责人介绍，他们的目标是每5公里的范围内设一个社区店，最终覆盖整个南京市。除了整体保养维修价格比4S店低之外，由于该企业以前是专业生产轮胎的，因此，他们的轮胎价格比4S店要低一半以上。

这种情况下，南京一些规模较大的汽车经销商除了采取降低价格，规范售后服务等措施外，也开始涉足快修领域，抢占服务制高点。如华海集团筹划发展快修连锁店，实现网络化，提高便捷性，方便车主。江苏雨田车业集团在南京开设了雨田雨田锦花汽车生活馆，为各种品牌的中高档乘用车提供便捷服务。

汽车快修业的发展，也促使零配件销量大幅提升。宁南汽配城的相关负责人表示，近两年，汽配城的销售收入一直在稳步增长，预计2011年同比增长10%以上。据相关部门统计，我市共有200多家生产汽车零部件企业，其中产值超亿元的有十几家，去年我市汽车零部件企业销售收入超过200亿元，增速比整车还要高一些。



漫画 雷小露

## O2O新玩家不断加入

目前在许多大城市，互联网快修店正在迅速崛起，在资本市场运作和互联网思维打造下，无论是传播形式还是服务模式都要领先传统的4S店。网络快修店通过品牌连锁的方式，形成统一的服务标准，逐渐在消费者中建立起良好口碑。价格低于4S店，比路边的汽车美容店更加有保障。还有不少企业借助于互联网，颠覆传统保养维修服务模式，通过APP和微信号，提供上门维修服务保养，车主通过APP和微信预约所需的服务，专业的技师就会带着设备和配件上门服务，这些O2O新玩家的服务更加便捷，对于工作繁忙的都市驾车人有很大的吸引力。

今年年初，国内最大的汽车垂直门户网站汽车之家宣布养车之家平台正式上线，并邀请了各地的4S店和品牌授权服务商加入这个平台，让车主通过这个平台预约离自己最近的店面

进行保养和维修服务。汽车之家表示，如果有上门保养的需求，完全可以通过聚集的众多店面提供上门服务。E保养和卡拉丁这两家在北京的公司也在做上门保养的业务，分别获得源码资本A轮融资和戈壁投资天使投资，上海的携车网也在2014年推出了主打上门保养的府上养车，且承诺30分钟内完成保养工作。

据中国国际贸易促进委员会与专业汽车调查部门发布的《2013—2017中国汽车后市场蓝皮书》可以得知，每1元的购车消费会带动0.65元的汽车售后服务，未来10至15年，中国汽车后市场每年将保持两位数以上的高速增长，今年中国汽车后市场产值有望增至7000亿元人民币，成为全球第一大汽车后市场。不少业内人士认为，正是盯上这块“大蛋糕”，汽车后服务市场今年将迎来O2O创业热潮。

## 区域活动

### 长安铃木体验季人气爆棚

3月28日—3月29日，长安铃木“锋启云涌 体验美好”精锐车型体验季南京站试驾活动精彩上演。在活动现场，长安铃木特意请到专业人士对启悦、锋驭的性能进行全面讲解，并由资深车手进行动感炫酷的表演，直线加速、紧急制动、S弯、U形弯等模拟多种路况条件的复杂线路，观众都被启悦、锋驭非同凡响的操控性能和车手精湛的车技迅速征服，令到场消费者热血沸腾、跃跃欲试。随后，

到场嘉宾在专业车手的陪同下，进行了全路段亲身体验，与以往不同的是，嘉宾不仅能够选择常规的场地试驾与道路试驾相结合的模式，还可通过起步动力、精准操控乃至倒车系统等专门流程检验各车型的分项优势，均让体验者们大呼过瘾。试驾之余，消费者还能够参与丰富多彩的互动游戏，赢取包括购车优惠等在内的诸多惊喜大礼，尽享畅快淋漓的美好周末。

### Polo、途安最高直降万元

为感谢广大消费者的支持与厚爱，即日起，上海大众汽车诚意推出“非你不价，钜惠风暴”，丰厚礼遇回馈消费者。全系车型提供0利率信贷钜惠；Polo、途安降价直击最高10000元，多款热销车型最高可享万元优惠，更多车型优享最高8000元置换钜惠和超值礼品；还有大众一家俱乐部上万分积分馈赠，让您尽享超值优惠。

Polo家族价格降幅力度最高达到万

### 全新东风标致508南京领跑

3月29日，全新东风标致508南京试驾会暨全系乐购会在新庄国展中心激昂领跑。现场通过“U形弯道”“颠簸路面”“S形绕桩”等一系列专业试驾环节，全面接受了到场客户们的考验。

本次全新东风标致508南京试驾会不仅是一场巅峰体验盛会，更是能让客户得到实惠的全系团购盛会！此次乐购会有着意想不到的钜惠惊喜，堪称“开



春第一惠”，全系疯狂限时购，每款车型都有不同的专属钜惠，更有不同的限时惊喜！



### 中国制造 揽胜极光上市销售

日前，中国制造揽胜极光在南京中捷江宁旗舰店上市。中国制造揽胜极光共推出风尚版、智耀版、锐动版与致享版四种不同配置车型。这四款车型市场售价分别为448000元、498000元、552800元、582800元。

中国制造揽胜极光蚌式发动机机舱盖、悬浮式车顶、稳重气派的“四角车轮各持一方”的姿态传递着其血脉中流淌的家族基因；逐渐上扬的车身腰线、硬朗风范的车肩设计、黑色立柱配合快速下降的车顶线条，又带来近乎进攻性的个性与大胆风格。

中国制造揽胜极光首次推出科技包等三种选装套件，可供选择外观风格达20余种，并且在八种原车色基础上，提供黑白灰三种创意撞色车顶，加上七种轮毂样式以及多款内饰风格供搭配，满足新锐都市先锋的个性化需求。

极光发布会的节目特点也不寻常，融合具有东方底蕴的京剧系列，演绎国粹之耀，完美诠释国产揽胜极光的集大成之魅，呈现一场令人难忘的上市盛典。活动当天，南京中捷特推出专场超值礼遇、幸运奖项等，购车人分期购车可享2.88%超低利率金融方案。



■被采访人：  
江苏雨田海达  
副总经理  
朱会兵

### 不断创新促进淡季销售

春节过后是传统的淡季，这个时候也是考验4S店营销能力的时候，在这几个月，雨田海达4S店业绩不俗，每个月销量达到200多辆，做到了淡季不淡。这其中当然与海马的产品有关，以最畅销的海马S5和M5为例，S5的价位在8.98万—12.38万元，M5的价位在7.44万—11.89万元，性价比很高，对首次购车的年轻中产阶层很有吸引力。再加上海马这几年一直进行影视剧植入营销，每年都要投入资金赞助电视剧，突出了海马幸福的品牌调性，特别是最近热播的电视剧《何以笙箫默》，植入得很成功，能引起80后、90后的共鸣，吸引了许多年轻人对海马的关注，这对于4S店的销售有很大的帮助。但仅靠品牌宣传是不够的，我们还结合品牌宣传，通过营销活动来拉动销量，并在具体的活动中不断创新，在电视剧热播时，利用店堂布置、进行捆绑跟踪，扩大传播效果，积极进行终端的配合。前不久海马两款挚爱版车型限量上市，我们也进行了相应的推广宣传，取得了很好的效果。

另外，海马的售后服务也很有亮点，所有车型都可以享受首次保养免费，后续的保养费用价格也很低，一次200元就可以搞定。

今年海马的新车推出也很给力，4月海马中级轿车M6上市，S5 1.5T MT、第二代的M3也将陆续上市，其中T型车排量小，油耗更低，且动力更加强劲，对使用者来说也更加经济实惠。有了好的产品，也促使我们作为销售终端有更加创新的销售方式，只有这样才能在激烈的竞争中站稳脚跟，不被市场淘汰。 记者 倪泳