

车·调查

新的电商模式 新的流通模式

海南本土车企扩销量寻求发力点

■ 本报记者 刘操

一汽海马是海南的本土企业,在汽车销售上采取了很多具有前瞻性的创新举措,对推动我省汽车产业发展起到举足轻重的作用。海南一汽海马汽车销售有限公司总经理李伟胜在接受记者采访时,梳理了海南本土汽车企业在2016年扩大销量的举措,介绍一汽海马如何在错综复杂的汽车市场上突围,希望给汽车销售市场提供一些借鉴。



海马创新举措扩销量。本报记者 王凯 摄

关键词1 缩短流通链条

今年上半年,一汽海马汽车销量出现下滑。今年7月,李伟胜重回一汽海马销售一线,采取了一系列改革措施,力争使一汽海马实现销量突围。

李伟胜认为,一汽海马的发展历史代表了国家乘用车发展的一个缩影,它经历过乘用车走向家庭化的阶段,也经历过市场拉动汽车市场供不应求的阶段。“而在现在流通领域挤压了很多车辆,市场供大于求,库存驱动很明显,国家提出去库存、降成本恰逢其时。”

重新上任后,李伟胜实施缩短流通链条的销售模式。他表示,以往,汽车企业靠很传统的渠道销售模式(4S店)往二级渠道、三级渠道销售,复杂的销售环节在汽车的整个销售成本中增加了大量成本。“目前调整的新模式是缩短流通链条,不再做多级流通,目标就是一级流通,甚至直销。”

关键词2 互联网+区域仓储

利用电商平台销售已不新鲜,李伟胜认为,过去1.0时代的电商平台只是一个信息平台,完全忽略了汽车本身的物理属性,而对于企业汽车销售,真正要发挥电商的作用,采用“互联网+仓储”的模式至关重要。

“我们目前已率先进入2.0电商模式。”李伟胜说,一汽海马的具体做法是,在全国核心市场区域,把主机厂库存往前推,甚至把经销商的库存收回来,在一个区域内将库存集中起来,同时充分发挥电商平台的作用,线上下单,线下仓储和物流公司直接对接出货,运作效率很高。

李伟胜举例,以往是一个经销商一个库,一个区域成百上千的仓库,现在是一个区域一个库。“以更少的资源运转获得更高的效率,降低成本。”

关键词3 主机厂直接参与销售

在目前共享车(包括租赁车、网约车)大行其道的背景下,李伟胜认为,大力强化汽车企业主机厂直接参与销售这类车辆,将最大限度缩短链条,压低流通环节库存。在9月23日举行的全国汽车租赁地方协会联席会第七次会议上,一汽海马的福美来七座版作为会议贵宾用车广受租赁行业从业者的好评,并收获大量意向订单。

李伟胜举例,以最近国家公布的网约车标准来看,一汽海马的M8凭借1.8T的动力总成,2800mm的轴距等等这些亮点就完全符合网约车标准。目前海马正在积极在全国相关汽车租赁公司、网约车平台对接,包括神州、滴滴。

“营销模式创新,渠道模式创新、销售方式创新目前刚刚开始实施,并对销量产生了非常大的推进作用。”李伟胜表示,一汽海马的销售情况已在今年下半年明显好转,他觉得通过创新,用半年的时间对流通环节的库存产生影响,一汽海马也会对全国的主机厂做一个榜样。

关键词4 发力资金物流平台

李伟胜认为,原来4S店模式重资产,低覆盖、低效率,如今没有融资能力,没有足够的资金做营销做渠道,逐渐丧失了市场开拓。而去库存改革的另一个方向是解决传统渠道重资产问题。“目前,我们已由原先的专注重资产模式的4S店,转向大力推进区域仓储、资金物流平台+零售端的一体化建设。”

李伟胜表示,一汽海马力争以物流为中心,在区域里设置具有融资能力、仓储能力和物流能力的平台。再在周边各个市县广泛开拓零售端,形成一级经销模式。“这样可以极大降低渠道建设成本,然后提高效率。”

关键词5 利用优势力争“走出去”

经过一些列改革措施,同时伴随着福美来新车品牌轿车的上市,海马汽车集团今年销量将突破20万台,比去年大幅增长;同时一汽海马聚焦福美来轿车和福美来七座版,并保持稳步增长。

对于未来,李伟胜信心满满,他认为一汽海马所处海南,要规避劣势发挥优势,成为创新、变革的龙头、先锋。“新的电商模式、新的流通模式都要走在全国前列。”

在产品规划上,李伟胜认为一汽海马要聚焦到更高附加值的产品,不做低端产品。此外,倡导走出去,利用好国家“一带一路”战略优势,使海南成为出口的桥头堡,

李伟胜表示,目前,一汽海马在伊朗、俄罗斯都有自己的工厂,在南美、东南亚也在开拓自己的工厂。“在岛上不是劣势,甚至是优势,一汽海马大有可为。”

车·表情



柳甄离职

Uber中国将来怎么办

9月30日,柳甄在朋友圈发文称她离开了Uber中国,很多人感慨,与滴滴合并两个月后,Uber中国负责人卸任,Uber中国未来的路该怎么走?

从开始谈到决定加入优步中国,只有短短20多天,这让柳甄告别了从事了9年的律师生涯,来到优步。“你拼我抢”一年之后,滴滴和优步这对“冤家”走向了“联姻”,柳甄说:“合并是插曲,不是结局。”合并两个月后,柳甄准备重新出发,她说:“在UBER CHINA的熔炉里历练后,打着烙印的我们将会在新的疆域里再续征途。” (中和)

车·热点

最严网约车意见稿发布

滴滴忧伤 神州租车偷着乐

刚刚经历7月28日《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法》所带来的身份认可之后,网约车从业者还未从欣喜中走出,就迎来“当头一棒”。10月8日,北上广深四地同时出台网约车征求意见稿,对网约车管理趋严成为共识。然而,祸兮福所倚,港股中,神州租车或许要偷着乐了。

网约车成本优势或逐步减少

在四地的《意见稿》中,不仅明确规定了车辆的准入标准,且对驾驶员也有极为严格的准入要求,除无危险驾驶记录以外,还对驾驶员户籍有明确要求,如北京上海要求专车司机必须为当地户口,深圳为当地户口或《深圳经济特区居住证》持有者。

据了解,《意见稿》中对于车辆配置及车牌、司机户籍的要求,或将导致合规车辆大幅减少。据滴滴平台统计,以上海为例,目前从事网约车的车辆符合新轴距要求的,不足1/5;而在已激活的41万余司机中,仅有不到1万名司机具有上海本地户籍。

另一方面,四地《意见稿》也细化了诸多合规要求,或将使得网约车相对于出租车和租赁车的成本优势大幅削弱,进而导致网约车的价格优势逐步减小。此前网约车的低价,一方面源于其补贴政策,另一方面也得益于其规避了诸多合规成本。若《意见稿》得以正式实施,网约车的成本或将相应增加。

首先是线下成本的上升。四地《意见稿》均规定网约车平台需要增设办公场所、服务网点和管理人员,以处理好服务司机、用户投诉、审查合规等问题。其次是保险成本的上升。例如,四地的《意见稿》对第三者责任险和乘客意外伤害险做出了规定,深圳还增设了承运人责任险。根据业内人士测算显示,按此购买保险,每车每年的保险费用将增数千元。此外,还有税收成本上升。四地《意见稿》明确依法纳税。税收也会进一步抬升网约车的成本。

神州租车有望分食市场蛋糕

四地《意见稿》一方面可能会造成网约车数量较大幅度的减少,另一方面也将带来网约车成本的上升。网约车供给下降,成本上升,涨价或将成为趋势。

《意见稿》一出,市场哗然。滴滴迅速祭出一篇呼吁文章,希望有关部门从社会影响到行业影响等各方面出发慎重考虑。而神州租车则表示,网约车新政对其影响甚微,因为神州租车司机和车辆均符合新政要求。

《意见稿》若落地,或将带来此消彼长的效应。以滴滴、优步等为首的网约车平台的部分市场或被传统出租车和神州租车等分食,加上神州租车拥有传统出租车所不具备的互联网优势,神州租车或进一步扩大市场占有率。(智通)

广告
联系

林明岳 15109805678

车·窍门

车内开暖风 吹哪都不要吹脸

天气凉了,很多人开车都会打开暖风。要么越吹越冷,要么就很干燥,所以车内暖风的使用也是有很多技巧的。

暖风温度不宜过高

在行车过程中,如果暖风温度开得过高,车主很容易犯困,极有可能出现事故。在高速公路行驶,由于时间长,又很枯燥,犯困的情况更为严重。

还有一个情况大家必须要注意,那就是暖风的出风口不能直接对着人脸,因为长时间的热风,车内空气会很干燥,对皮肤的伤害比较大,女性司机要小心。大家都知道冷气下沉、热气上升这个原理,使用暖风应将风口调下。

可能导致车窗受损

冬天由于车内外温差大,车窗很容易产生雾气,很多车主都知道按下车窗除雾按钮,冷风就会自动吹向挡风玻璃,就能消除车窗雾气。但雾气会反复出现,针对这个问题,车主可以尝试开启暖风除雾的方式,操作过程是将车停在路边,打开热风,将温度调高,等到玻璃内侧的雾气全部吹干后将温度降低一些就可以了,这样行驶过程中也不会再次起雾的。

暖风不能正常工作要送修

有些车主反映暖风的风量小,有时开到最大也没用。如果真出现这种情况,无非是空调出了问题或者水管堵塞,维修难度非常高,不管是什么原因,都不是我们非专业人士能够自行修好的,因此,出问题一定要及时到4S店进行检修。(综合)



瑞迈加长 财富加仓

江西五十铃瑞迈加长货厢版厚载上市

在皮卡市场,江西五十铃瑞迈因“品质好、性能佳、性价比高”等优势,深受广大消费者好评。无论在建筑、工程、农林牧渔、商贸运输还是电力通信、矿产石油行业,瑞迈的身影无处不在。

对于消费者而言,多拉快跑、获得更多财富是他们追求的目标。而江西五十铃的目标则是不断有针对性地推出满足消费者需求的产品。

2014年,D-MAX一经推出,迅速成为豪华皮卡的代名词。此后,为抢占中价位皮卡市场,满足不同消费者需求,江西五十铃再次出发,推出了全新皮卡力作瑞迈。与D-MAX同台打造,沿袭了五十铃的百年造车理念,分四驱和两驱车型,开启了中价位皮卡新风尚。

在敏锐洞察市场变化,聆听消费者反馈之后,江西五十铃在“金九银

十”到来之际,再度奉上重磅车型——瑞迈加长货厢版,分别为4×2豪华款、4×2超豪华款、4×4豪华款、4×4超豪华款,售价9.18万元、10.08万元、10.98万元、11.88万元。

此次推出的瑞迈加长货厢版外形尺寸达到5590mm×1860mm×1785mm,货箱尺寸达到1765mm×1530mm×480mm,同时考虑到货厢加长后的承载性,瑞迈加长货厢版的

轴距从3095mm调整到了3380mm,以更为强大的装载能力、更高的性价比满足用户多样化的运输需求。

9万元起的价格、更强大的装载能力、更舒适的驾乘体验及可靠品质,瑞迈加长,财富加仓。“长”驾远驭的是瑞迈,“大”展宏图的是车主的事业。瑞迈加长版车型毫无疑问将成为江西五十铃竞争皮卡市场的又一生力军。

SWM斯威汽车X7海南上市

定位于中大型七座SUV市场,共推出3款车型,售价区间为8.59万-10.19万元

10月1日,SWM斯威汽车旗下首款车型“SWM斯威汽车X7”海南上市发布会在海口市玉沙路·京华城隆重举行。SWM斯威汽车X7由SWM斯威汽车意大利研发中心担纲设计,并经由原德国宝马质量工程师全程质量管控,完美融合意式风范和德系品质。以智能互联大7座SUV之名,为消费者悉心打造“4+2”生活方式。产品定位于中

大型七座SUV市场,共推出3款车型,售价区间为8.59万元-10.19万元。

作为一款源自欧洲的国民好车,SWM斯威汽车X7造型由SWM斯威汽车意大利研发中心量身定制,全车彰显经典意式风范。

在外观设计上,SWM斯威汽车X7前脸采用16条罗马柱式前格栅,使整体造型经典大气;目光锐利的鹰

眼式前大灯,带给前脸无限张力;尤其是车尾部的双尾排经典设计,更为该车注入时尚运动灵魂。

SWM斯威汽车X7配备特斯拉式12寸中控大屏,并搭载高度智能化的E-go系统,能为消费者带来更加出色的互联网体验和视听享受,还可以实现车辆远程操控,让爱车随心所欲“驭”。此外,SWM斯威汽车X7

还拥有“无钥匙进入+一键启动”功能,让爱车智能便捷、省心省力。

海南龙泰汽车销售有限公司是SWM斯威汽车海南总代理,公司占地3000平米,建筑面积2500平米,公司设有各种专业检测维修设备,是拥有SWM斯威汽车在全国统一建设标准的4S店。

地址:海口市琼山大道24号
销售热线:0898-65689591

江淮瑞风SUV“双子星”海南区域联袂上市

10月2日,江淮瑞风SUV“双子星”——第三代瑞风S3暨第二代瑞风S2于海口京华城联袂上市。第三代瑞风S3售价6.58万元-9.58万元。第二代瑞风S2售价5.88万元-7.68万元。这两款极具竞争力的产品同步升级上市成为了今年小型SUV市场最受关注的事件之一,而第三代瑞风S3以及第二代瑞风S2的全新产品力表现也再度刷新了同级别市场的价值

标杆,将使已经白热化的市场竞争再度升温。

第三代瑞风S3由多达20项新增智能配置升级而来,智能配置配以全新外观,让你颜值更加出色,搭载黄金动力组合1.6VVT+1.5VVT发动机动力性能更加强劲。外观内饰的华丽升级,智能化水平比同级别对手足足超前一代,再次体现了快速迭代的引领优势。第三代瑞风S3沿承并完善

了“易驾SUV”这一产品价值,创造了“动静皆智慧”的全新驾乘体验。第二代瑞风S2不止提升了“颜值范”,还进一步优化了智能安全和动力性能,满足了泛90后的时尚智能SUV生活的追求。新增自动头灯+转向辅助照明,四门一键升降防夹、行车记录仪、泊车辅助等智能安全配置。此外,综合全国汽车拉力赛赛场反馈的大数据,第二代瑞风S2还针对性优化了起

步阶段CVT标定策略,加速性能大幅提升15%,进一步激发驾控激情。江淮瑞风SUV“双子星”——第三代瑞风S3暨第二代瑞风S2海南区域上市发布会圆满落幕,无论是新车主,还是老用户,江淮瑞风SUV“双子星”都用全面升级的产品力成功“圈粉”,无论是产品层面还是品牌层面,焕新盾标LOGO后的新江淮都正在以更自信的姿态实现全面上行。