网上买卖车辆已成趋势，部分品牌销量占比可达30%

汽车电商经销商进入蜜月期

■ 实习生 陈卓斌 本报记者 陈蔚林

车·观察

消费者在线上选车、付定金，在线下联络经销商进行试驾体验，满意则可在购车时享受电商提供的现金和贷款礼包，不满意则定金随时可退……流程简单、价格透明、优惠实在，这样的网络购车售车，近年来已得到越来越多海南消费者和经销商们的关注。在刚过去的“双11 ”中，汽车电商的促销手段层出不穷，销量更是实现大突破。

省汽车行业协会副秘书长魏永强认为：“随着汽车电商和经销商不断进行高质量牵手，如今二者已走入了一段合作蜜月期，同时这种密切合作也将给海南车市带来不少新变化。”他还表示，经过三年多的磨合，海南汽车电商已开始向产业链纵深发展。“相信不久后很多海南车主的观念将会大有改变，网上买车也将成为海南新的新消费热点。”

合作车商 相处融洽 不认为会影响4S店业务

“其实网上购车的过程并不繁琐，多数海南消费者只要在网上交了定金，再到店试车交流，最后付尾款提车即可。”据海口比亚迪翔飞4S店副总经理欧少林介绍，该店已和易车网、汽车之家等电商多次合作，对方会在“双11”等节日给予消费者一些车贷优惠、红包补贴、礼品等，给比亚迪的车辆促销提供了不少帮助。欧少林解释道，由于网络售价都是由厂家和电商事先协调确定，4S店在当中并不会蒙受额外的损失，反而合作得十分融洽。

“如今在我们店，经由汽车电商平台完成的销量占比约占10%，有些合资品牌甚至能达到30%至40%，这次‘双11’更是实现了大突破。”但欧少林同时表示，4S店在自家品牌汽车的销售、售后、人员培训等方面的优势，都是电商短时间内无法赶超的。“综上所述，再加之目前汽车电商多数不直接经营实车，所以我认为是不会对4S店造成冲击的。”此外，很多了解汽车的消费者都知道，海南的汽车售价部分比起内地偏贵，网络购车兴起后，部分消费者到岛外购车，欧少林认为不必担忧，也不可能形成常态。“因为消费者如果选择岛外购车并开回岛，不但增加了不必要的风险，这种长时间的高速行驶也对新车的磨合十分不利，危险重重；如果选用卡车拖运，成本又太高。”

未合作车商 对电商有所预想 寻找合要求电商

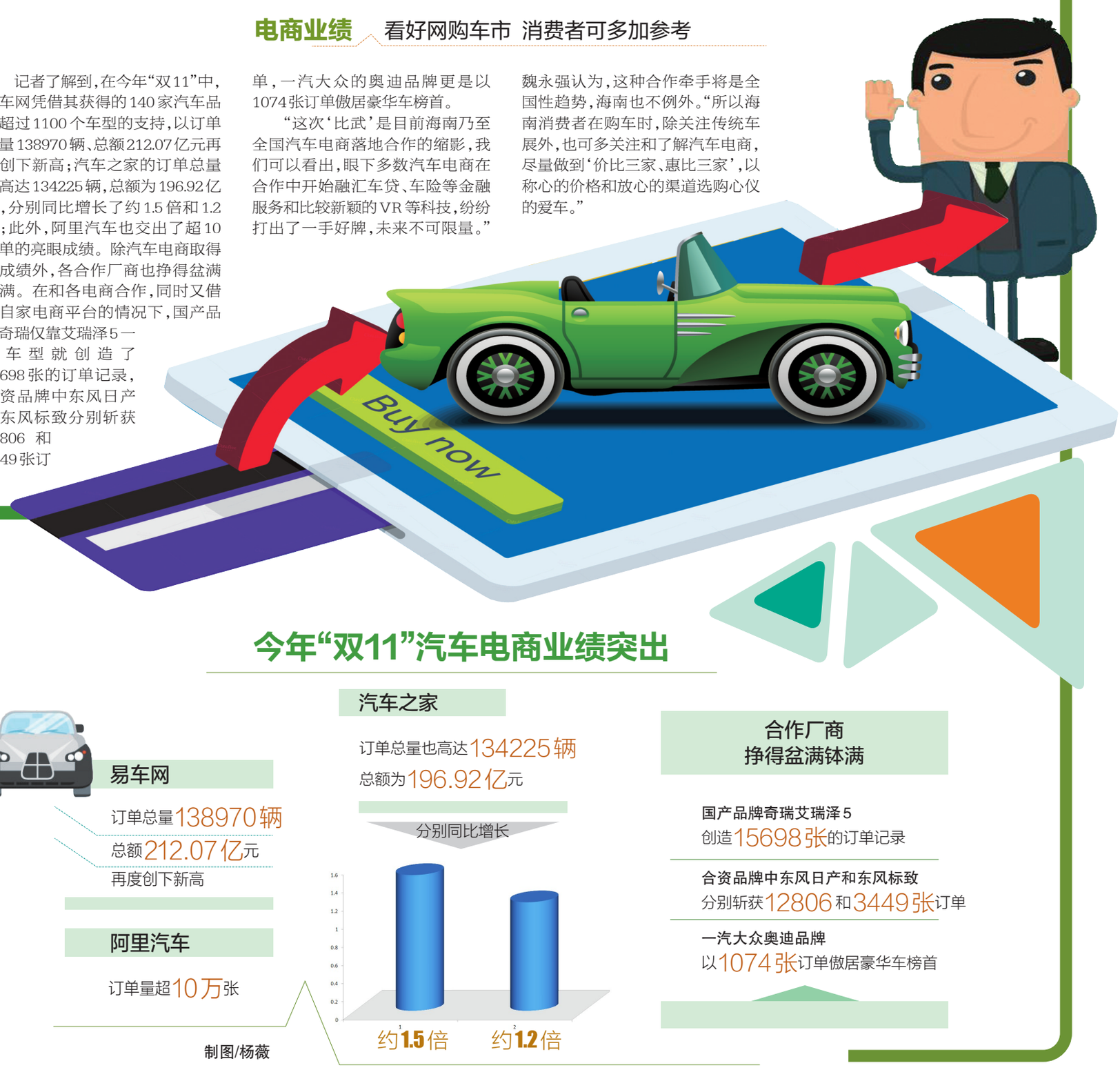
“如今大多数汽车电商在合作中，仍以提供数据支撑和导流为主，简单来说更像是一个收集线索信息的中介。”海南瑞祥讴歌汽车销售有限公司副总经理李成龙表示，目前他们还未和汽车电商达成具体合作，即便是和汽车网站进行的合作，也还处在推广、宣传和线索资料交互等阶段，几乎没有触碰到电商领域。“目前来看，网购汽车还是以线上平台收集线索、线下经销商跟进线索为主，还无法效仿传统网购，把汽车直接送到消费者家门口。”李成龙认为，汽车是在购买时十分注重消费体验的大宗商品，不像肥皂等日用品，消费者十分熟知产品体验，直接在网上购买并无大碍。

“即便是同一车系的汽车，在不同时期、不同代甚至不同配置的产品之间，驾乘质感都可能存在很大差异，如不经体验很难形成终端销售。”李成龙表示，作为定位比较高端的豪华品牌，他们还是倾向于以现场售卖的方式给顾客提供保质保量的销售和服务。“目前还未找到符合我们要求的电商，但他们未来的发展对我们而言很具有吸引力。”他表示，如今很多品牌自身也在经营电商平台，同时推出了网络预约保养、维修等服务。李成龙认为，未来出现各厂商携手几家大型汽车电商，共同推进差异化发展的可能性会更大。

电商业绩 看好网购车市 消费者可多加参考

记者了解到，在今年“双11”中，易车网凭借其获得的140家汽车品牌超过1100个车型的支持，以订单总量138970辆、总额212.07亿元再度创下新高；汽车之家的订单总量也高达134225辆，总额为196.92亿元，分别同比增长了约1.5倍和1.2倍；此外，阿里汽车也交出了超10万单的亮眼成绩。除汽车电商取得好成绩外，各合作厂商也挣得盆满钵满。在和各电商合作，同时又借助自家电商平台的情况下，国产品牌奇瑞仅靠艾瑞泽5一款车型就创造了15698张的订单记录，合资品牌中东风日产和东风标致分别斩获12806 和3449张订单，一汽大众的奥迪品牌更是以1074张订单傲居豪华车榜首。

“这次‘比武’是目前海南乃至全国汽车电商落地合作的缩影，我们可以看出，眼下多数汽车电商在合作中开始融汇车贷、车险等金融服务和比较新颖的VR等科技，纷纷打出了一手好牌，未来不可限量。”魏永强认为，这种合作牵手将是全国性趋势，海南也不例外。“所以海南消费者在购车时，除关注传统车展外，也可多关注和了解汽车电商，尽量做到‘价比三家、惠比三家’，以称心的价格和放心的渠道选购心仪的爱车。”



今年“双11”汽车电商业绩突出

易车网
订单总量138970辆
总额212.07亿元
再度创下新高

阿里汽车
订单量超10万张

汽车之家
订单总量也高达134225辆
总额为196.92亿元

分别同比增长

合作厂商 挣得盆满钵满

国产品牌奇瑞艾瑞泽5
创造15698张的订单记录

合资品牌中东风日产和东风标致
分别斩获12806和3449张订单

一汽大众奥迪品牌
以1074张订单傲居豪华车榜首

制图/杨薇

车·窍门

汽车轮胎为什么要换位？

轮胎换位的原因：

由于各轮胎工作条件和负荷不相同，载货汽车一般后轮负荷大于前轮，轿车一般前轮负荷大于后轮，如果驾驶员位置在左侧，那么在通常情况下，汽车向左转弯时的转速会大于向右转弯时的车速，导致其车右侧的轮胎左转弯时受到的压力大于左侧轮胎，汽车行驶一定里程后，右侧轮胎的右侧边缘磨损最为严重。

换位的周期：

主要是以保养手册为主，新车换轮胎一般在10000公里，以后每行驶5000公里到10000公里进行一次轮胎换位。

换位的方法：

最好不要将新轮胎装在后轮，一切按照汽修师父的指令去换位即可。前轮的换位只是对调前轮的左右轮胎，后轮也会相应的做出左右的对调。一般只使用于驾驶员在左侧的车辆。

以“自胜之道”向上突破

进军A级车中高端市场 吉利帝豪GL海南上市

11月19日，“自胜者强”吉利帝豪GL海南上市会在瑞达通4S店正式上市。新车包括1.8L和1.3T两个排量共计7款车型，售价7.88—11.38万元。作为吉利汽车精品3.0代的第四款车型，帝豪GL无论在造型设计、越级安全、空间舒适、智能配置等方面，都展现出了比肩合资同级热销车型的产品硬实力，树立了中国品牌A级车品价比新标杆。

“安全”是帝豪GL的第一硬实力，甚至被业界看作帝豪GL与合资品牌展开正面竞争的突破口。今年8月，帝豪GL在中汽研成功完成”全球首次公开车对车垂直碰撞测试”高难度挑战，充分验证了这款车卓越的安全性能。针对驾驶者疏忽、驾驶环境突变和操作不当这三大威胁行车安全的因素，帝豪GL应用吉利汽车“安全识别圈”理念，为用户提供包括驾驶安全感、辅助驾驶系统、信息辅助及安全警示、主动避祸安全、被动碰撞安全、事故报警及救援六个层面在内的全方位安全解决方案。

帝豪GL车身长度达到4725mm，无可争议的成为“中国品牌最长A级车”，加之达到2700mm的轴距和领先同级的1802mm车宽，为帝豪GL奠定了“A+级轿车”的身份，宽绰车内空间无论是车内头部空间、后排腿部空间，帝豪GL都体现出了同级领先的水准。此外，帝豪GL在空间便利性和人性化方面也有突出的表现，车内多达26处人性化储物空间，后排座椅的翻转功能，更使帝豪GL在储物和载物能力方面表现更灵活、多变。

与此同时，在帝豪GL全系10项标配中有6项集中体现在舒适、便利性方面。包括无钥匙进入+一键启动、多功能方向盘、自动恒温空调和四门车窗一键升降及防夹功能、后排USB充电接口的设置，以及后排座椅靠背4/6可分体翻转功能等。除此之外，帝豪GL还配备了大灯自动开启和电动高度调节、电动调节带加热除霜外后视镜等非常实用的配置，以及六向电动调节座椅、座椅电加热等颇具档次的配置。

帝豪GL的配置海南瑞达通贸易有限公司

地址：海口市丘海大道与椰海大道与交汇处往西50米

销售热线：0898-66813900

车·资讯

中国汽车经销商库存接近警戒线

最新数据显示，中国汽车经销商10月份库存水平继续增加，已接近警戒线。专家提醒，仍要谨慎预期11月份汽车市场需求，合理控制库存。

中国汽车流通协会18日发布的2016年10月份“汽车经销商库存调查结果”显示，10月份中国汽车经销商综合库存系数为1.32，环比上升17%，同比上升2%，经销商库存水平已经超出合理范围、接近警戒线。

根据国际同行业通行的惯例，汽车库存系数在0.8到1.2之间，反映库存处在合理范围；库存系数大于1.5，反映库存达到警戒水平，需要关注；库存系数大于2.5，反映库存过高，经营压力和风险都非常大。

据分析，10月当月，厂家批发量增加，经销商提车任务量加大。此外，部分厂家对市场预期乐观，调高了销量目标，进一步增加了经销商的提车任务量。综上原因，10月份的汽车经销商库存量相比9月份上升。

值得注意的是，合资、进口、自主汽车品牌的库存系数相比上月均有所上升。

业内专家表示，四季度的后两个月是厂家年终冲刺阶段，11月份的广州车展也是车商冲量的好时机。不过，随着天气逐渐变冷，消费者的消费欲望下降，11月份的汽车市场状况预计略差于“金九银十”。

对此，中国汽车流通协会建议，经销商要根据实际情况，理性预估实际市场需求，合理控制库存水平，以防库存压力过大，导致经营风险。

（中新）

优惠将到期

小排量车“泄洪式”增长 明年车市会“虚”吗？

一个多月后，1.6升及以下乘用车的销售“盛宴”将结束，留给市场的将是“提前消费”埋下的隐患。

“明年卖什么车，明年再说。”连日来，记者采访武汉部分4S店发现，大多经销商想趁购置税减半政策到期前，冲击一把销量。

然而，让业内人士担忧的是，“泄洪式”增长过后，车市的销量“透支”将带来明年增速乏力的局面。中汽协副秘书长师建华预计，如果购置税政策在明年延续，预计汽车市场全年增速可以达到6%到7%。否则增速或将在2%以下，甚至负增长。

不过，也有部分经销商提前打好了算盘，将主推车型定位在发展良好的SUV上。尽管SUV良好的势头不会一直延续下去，但业内人士表示，至少两年内依然快于其他细分车型。而且，当前10万元级的SUV并不少见，基本可以替代这一价格区间的轿车。

当记者问道，一旦小排量车购置税到期，明年销售怎么办？业内人士表示，目前市场上的汽车经销商都趁这最后一个多月，铆足了劲提高业绩，“明年的事明年再说，不是我们一家面临这样的问题。”

但业内人士不无担忧。中汽协副秘书长叶盛基表示，由于已接近年底，受政策不确定因素影响，无论购置税减半政策是否取消，相当一部分消费者已经开始透支明年的消费。他预测，如果政策取消，年底两个月小排量汽车销量占比可能达到80%。

11月18日，汽车观察员肖红向记者表示，一部分消费者提前购买小排量汽车后，势必会“损伤”经销商的利益。“车价越高，利润越大，薄利多销的小排量车透支了市场需求。”

实际上，决策层已意识到这些问题。有媒体报道，11月1日，国家发改委、交通部、财政部等多个部委召开部门会议，研究是否延续购置税减半政策。

不卖小排量车，汽车经销商卖什么？“在没有政策优惠的情况下，保证利润其实并没有想象中的难。”武汉黄金口汽车市场一家合资品牌4S店的蔡经理表示，经销商可以直接降低车价、走量保利，对于消费者而言同样能获益。目前，我们开始计划对几款经典SUV进行促销”。

武汉黄家湖一家自主品牌4S店的杨姓销售经理说：“SUV卖得这么好，明年应该是我们的主推车型。”

记者在日前举行的武汉国际车展看到，300余家展商中，将SUV作为主打车型的约占七成。显然，经销商开始“押宝”SUV市场。

（据长江商报）

广告联系 林明岳 15109805678