

汽车销售开辟“网络”新渠道

车商回应:初“触网”卖车才是硬道理

记者 董方/文

点开淘宝商城的汽车板块,选择“全新整车”的商品分类,消费者不难发现,吉利全球鹰专卖店、和诚汽车专营店、兰博基尼专卖店等等车企、4S店的网络商铺已经相继开始售车。原本人们还是在猜测,汽车的网售之梦是否能实现,而这短短一个月的时间里,这几个品牌经销商已然向消费者宣布汽车销售正式进入“网购时代”。

网络售车:第一次亲密接触

5月20日,超级跑车兰博基尼正式进驻淘宝商城,开启专卖店。同时,兰博基尼价值四、五百万元的车款可通过支付宝快捷支付在网上全额付款。而不久前则是吉利熊猫进驻淘宝商城,吉利全球鹰双熊熊猫作为淘宝第一款网络专供车首发。随后合诚汽车销售服务集团也进驻淘宝网。

网店模式被看作未来汽车营销模式的创新,它不仅让消费者能以低廉的价格购买到汽车,给买车提供更大的便利,也能够减少目前4S模式对于土地资源的浪费。

车商回应:能卖车就是硬道理

网络售车并不是今年才有的梦想,但直到今年4月才得以真正实现。众多汽车厂商、经销商纷纷开辟网上销售渠道,把网络销售汽车作为新的营销模式。

之所以这一营销模式能够得到车商的积极响应,主要是因为汽车厂商开辟网络平台,可以有效降低市场营销的成本,实现在最短时间抢占传统营销市场的份额。一方面,在网络营销中,企业产品可以通过图片、文字、视频等多媒体形式,多角度地结合,形成强大的广告攻势。另一方面,网络营销不分地点、时间,这使消费者有更大的概率关注到相关信息,扩大了产品的辐射范围。

此外,借助于网络平台,汽车行业可以探索个性化、定制化发展模式,这在日益强调个性、差异化的时代不失

紧随着“中国汽车网购第一店”——全球鹰旗舰店之后,越来越多的厂商和经销商加入,网络平台势必成为各大汽车厂商的角逐之地,今年预计将是汽车行业的集体“触网年”。

据阿里巴巴集团公关部马滢介绍,网上市场已经成为大批汽车品牌抢滩先机的主要场所。有数据显示,预计至2011年互联网市场规模将达到1375.04亿,网民数量将达到6亿,网购用户数也在2011年11月突破3亿。“面对如此巨大的市场蛋糕,汽车厂商们当然会瞄准这个阵地。”

为一条新路。消费者可以在网店选择自己喜欢的改装部品,然后下订单要求改装,厂商也可以根据订单量调整生产规模与库存。

记者在与合肥的经销商沟通时了解到,省城合肥各大4S店均较为看好网络售车的模式。合肥伟世行4S店的相关负责人李经理告诉记者:“已经有过网络成交的案例,网络对于经销商来说是个重要的信息交流、互动的渠道。多渠道售车肯定是有很大好处的。”

“俗话说黑猫白猫能抓到老鼠就是好猫,只要是能卖车,就是好的销售模式。汽车的销售并不应该有固定模式。”比亚迪汽车翔迪4S店的张经理对于网络售车也有他个人的见解。



主流阵地: 淘宝、微博各地开花

去年12月22日吉利熊猫在淘宝商城试水整车销售,在线上短短一分钟的时间内,300辆熊猫汽车就售罄,刷新了网购纪录。如今吉利在其淘宝商城全球鹰官方旗舰店中正式推出网络专供车型,已经开始专门为网络人群研发新车。经本报记者统计,某网络商城目前可以购买的车型共有16款,涉及品牌有一汽奥迪、长安、一汽丰田、吉利、兰博基尼、东风日产、沃尔沃、北京现代。

另一方面,微博目前已经成为许多网民每日必定浏览的网站。经过2年多的运营,微博已形成一个大体的社交网络系统。4月底的上海国际车展就彰显了汽车微博的一大魅力。及时、互动、成本低。许多车商早在2009年就开始筹备汽车微博,如今经销商也开始涉足汽车微博领域。4月27日,据报道杭州某车商利用微博卖出国内第一辆车。微博售车对于网络售车的加速也是一种助推力。

“我们和厂商沟通过,基本上现在我们4S店里都是全员装备微博。我觉得微博是个很有利用价值的资源。”东风风神安徽华天专营店总经理孙应向向记者介绍,该店的许多市场、销售人员都开始使用微博。主营奥迪汽车的安徽安迪4S店王经理告诉记者:“最近我们也在开始筹备4S店的微博,微博其实也是网络汽车营销的一种形式,后期经过发展应该会有不错的成绩。”

长安马自达 购车双享礼

Mazda 3 超值惊喜, 让你畅享非凡座驾

即日起Mazda3经典款开启超值惊喜, 让你尽情享受高性价比的非凡运动座驾;
贷款购买Mazda2炫动款, 首付50%, 一年后再付50%
享一整年0利息、0月供优惠;
更多驾乘乐趣, 更少购车负担, 让你轻轻松松将爱车开回家, 还等什么?
快去4S店抢购吧!

长安马自达合肥新海和信4S店开业大酬宾, 购车享巨幅优惠, 光临本店更有精美礼品赠送, 活动详情咨询店内。

长安马自达 | 马自达 | 全球鹰 | 400-800-2777 800-807-2777
www.chana-mazda.com.cn

进口Mazda3两厢 M3ZD3 经典款 M3ZD3 炫动款 M3ZD3 劲翔运动款

合肥海康达汽车销售有限公司 地址: 合肥市包河区纬二路23号 电话: 0551-3877366/3877388
合肥新海和信汽车有限公司 地址: 合肥市瑶海工业园新海大道 电话: 0551-4279818
阜阳市广旭汽车销售服务有限公司 地址: 阜阳经济技术开发区105国道南侧, 老阜颖路北侧 电话: 0558-2785888

NAVECO 南京依维柯 | IVECO | 欧洲商用车典范

122900 102900

依维柯商务型用车配置提升, 售价不变

买城市快运车, 应该怎么算?
首先看性能: 动力、空间、承载样样都出色, 运输效率自然高人一筹; 其次看使用成本, 低油耗、低故障, 让您省得越多, 赚得越多; 还要看服务, 360度全方位贴身关怀, 确保后顾之忧。

安徽省合肥小汽车滨湖服务有限责任公司 南京依维柯安徽销售服务中心
销售电话: 0551-3447888 13966653786 维修电话: 0551-3454988
24小时救援电话: 0551-3226088 传真: 0551-3454848

马鞍山瑞恒物资贸易有限公司 电话: 0555-2365177 13705556275
蚌埠市徽商汽车销售公司 电话: 0552-3122572
淮北市亚飞汽车连锁店 电话: 15005612888
滁州市东大汽车贸易有限公司 电话: 13705501697

南京依维柯汽车有限公司
WWW.NAVECO.COM.CN
客服热线: 4008281890