



7月过半,汽车市场延续了半年多的下行态势仍在继续。对于汽车厂商来说,或许战术上略有收缩,但在战略上必然还是从长计议,继续发展的重要动力之一就是扩充经销商网络,但在这样的市场环境下,扩网需要更大的智慧。

市场下行 车企扩张和网络下沉需靠智慧

本刊 综合

毫无疑问,传统的4S店模式是构成中国汽车市场最主要的销售业态,但随着一些周边因素的改变,这种模式的问题开始凸显。对于经销商来说,投资规模巨大是最大的问题:土地、建设、设备和车辆采购、人力成本等都占用了大量资金。在车市增速放缓,利润遭到挤压,市场逐渐进入到微利时代的背景下,一方面投资巨大,另一方面回收速度放缓,会很容易就让经销商的资金链出现问题,最终压垮经销商。这些问题如今不仅

仅出现在普通品牌身上,就连豪华品牌大经销商都未能幸免。

当然,并不是说4S模式已经不再适合市场,要解决这个问题需要产业上下游进行新的结构调整,并建立新的规则。从厂商角度来说,这一轮车市所遭遇的危机必然会造成与经销商关系的优化和调整,从之前厂商绝对主导、拥有绝对话语权,变为二者相互依赖,互惠互利的关系。商务政策的调整已经开始凸显其作用,东风日产、吉利、广汽本田、英菲尼迪等企业开始尝试用更利于带动经销商积极性的政策

和金融扶持,来保证已有终端不乱。

而在新店扩张和下沉过程中,则要更灵活地进行布局。最重要的原则是要让每个区域经销商的利益得到保证。在投资方式上,需要根据当地的需求进行考虑,充分利用已有资源。比如有的品牌在三四线城市扩网时,就已经放弃了标准4S店的要求,土地和建店资金要求降低后,经销商的压力就降低了很多,而在售后维修等方面通过优化当地已有资源,进行符合品牌标准的改造也是很好的方案。

大的经销商集团也可以

是企业分担网络扩张任务的重要选择。一方面大集团资金集中度高,经营能力强,经验丰富,稳定性好;另一方面,大集团与厂商对接可以制定更好的针对性商务政策,而集团内部不同级别的经销商之间可以进行更灵活、合理的利润分配。他们相比厂商更了解本地市场,避免了厂商过分下沉导致的繁杂工作和高成本。

随着中国汽车市场逐渐接近国外成熟市场,一些经验也可以借鉴进来。在人口密度较大的地区周边建设大型4S店,避开地价高昂的地区,同时也方便经销商提供

更好品质的服务;而在人口密度较小的地区,设立小型门店,具有完整销售职能并根据保有量合理配置维修资源。不同品牌之间的维修资源共享也是常事。对于经销商来说,卖车利润占比不超过15%的情况下,各种丰富的后市场服务业务将是利润主要来源。

在现有市场状态下,无论是大城市的网络扩张,还是将网络下沉细化梳理,都需要换一种思路,用新方式适应市场的转变。

风行 奥智

1.6L
全能商务车

黄金小排量 体面大空间
首款1.6L小排量大空间MPV

奥运版
清凉上市

超值心动价 **5.98** 万起

祝贺山东区域1-6月销量过**万** 齐鲁**千万** 锯惠进行中……

济宁新风汽贸总经销 销售热线: 2988828 2980789

风行汽车

以小换大 轻松升级

1.6L
全能商务车

黄金小排量 体面大空间

免费评估, 高价置换; 购车千元好礼!
限50名抢购奥运版特价车!

地址: 济宁市金宇路59号 (置城国际东188米路北)

金牌专栏

齐鲁晚报·今日运河 广告中心
订版电话: 0537-2366549 2366539

★ 一次性交费五次者, 赠送一次
★ 规格: 5.7x4.5cm, 赠送11次
★ 每次刊登不得超过两个单位

52世纪学习吧 远程教育 十大网站

暑期辅导最佳选择
中国 学习通卡

最全的资源 内容从幼儿教育、中小学教育、高等教育到职业教育、继续教育、企业培训、资质认证、技能培训等, 可以满足各年龄段求学者需求。
最有效的工具 自主研发的在线即时答疑通讯软件—“学吧”, 具备了视频会议、学习吧群、电子白板等功能, 可以像QQ一样通过文本、图片、语音、视频、电子白板等方式和在线各专业教师探讨问题, 真正实现即时在线全方位无障碍学习沟通。
最低的费用 每年仅需要500元就可学习网上各专业所有内容, 一卡在手, 全家学习

在家里就能让北京名师进行辅导
诚招县区级创业伙伴

北京52世纪学习吧 www.52xxb.com 01067696433
济宁地区服务中心 Email: wangcw22@126.com 15269750080王

演绎……
和谐乐章

齐鲁晚报·今日运河
我们努力为客户创造价值

广告垂询

业务一部: 0537-2366539
业务二部: 0537-2366549
专刊部: 0537-2108110
设计部: 0537-2366007
0537-2108129