

滋润

齐鲁晚报·今日烟台
创刊六周年纪念特刊
的十月



转眼间,《齐鲁晚报·今日烟台》创刊已经6年了,我也在报社的教育专刊工作了3年时光。作为报社小记者的带头人,我成了很多孩子和家长“最希望见到的人”。为了不辜负孩子们的期望,我将为小记者们策划更多、更丰富、更有意义的活动,让小记者们在活动中得到锻炼和成长。同时借六周年之际祝愿《齐鲁晚报·今日烟台》越办越好。

——王伟凯

【员工寄语】

汽车不愁卖 销售干得欢

9月30日上午,记者来到位于机场路的北京现代博泰店,临近中午,车店的工作人员正在休息,“金九银十算是买车的旺季,尤其是前一段时间的车展,销售量还算乐观。”工作人员王萌萌介绍说,合资品牌的车一直卖得不错,“10万元左右,价格可以接受,车市行情再不好,销售情况都比较稳定。”

“尽管从全国汽车市场来看,购车量同比增幅是处于下降趋势的,但烟台市场增幅要比全国多出至少5个百分点,而且5年以内增速依然会保持活跃,总保有量仍会以每年15%的速度增加。”在烟台汽车商会秘书长曲怒年看来,烟台汽车市场的消费活力依然旺盛。

“这两年消费理念越来越成熟,而汽车消费已经成了市民生活消费的重要部分。”曲怒年分析说,实际上烟台市民中每户家庭拥有两辆车的并不少见,有的家庭甚至拥有五六辆车。提到这,曲怒年举了一个身边的例子,“我们楼栋一共住了10户,拥有2辆车以上的就有5户。”

在很多汽车经销商看来,烟台汽车市场近年来发展得很快,而且还有一定的挖掘潜力。“能买车,喜欢好车,换代时间短,这都是说明咱烟台人有钱。”一家品牌汽车经销商王亮认为,保时捷等豪车品牌陆续选择来烟台开店,就说明烟台汽车消费市场空间巨大。

本报记者 代曼

算算“交通费”

汽车多了,市民家庭账本里就要有一笔固定的“交通费”了。据统计,2012年,烟台市民人均交通类支出1524.41元,比上年同期增加399.32元。其中,以家用汽车为主的家庭交通工具支出为447.61元,比上年同期增加204.40元。除此之外,带动车辆用燃料及零配件支出人均635.41元,同比增长45.4%;交通工具服务支出人均108.23元,同比增长74.6%。



2013年秋季车展现场,一位市民对一辆宾利豪车产生了浓厚兴趣。(资料图)

美容、装潢、维修…… 汽车服务业遍地开花

烟台汽车后市场服务行业潜力巨大

为车“装修”市民花万元

本报记者 代曼

据了解,烟台每100个家庭中就有近40个家庭有车,拥有汽车的人越来越多,车主们对汽车后市场服务的要求也越来越个性化。据了解,烟台大大小小的装潢公司有300多家,无论是洗车还是汽车美容,相关服务市场潜力巨大。

在机场路经营一家汽车装潢店8年的宋修柱告诉记者,虽然拥有汽车的人越来越多,但汽车对于市民来说仍算是一项“奢侈品”,“传统观念中‘有车有房’就是有钱人的标志,车比房子好买,买了好车就得给配上好的装饰,有的女孩买了车还到处找正版的迪士尼全套车饰,托人到香港买的也有,花上万元装饰汽车的大有人在。”

在业内人士看来,烟台汽车保有量近年来仍将呈现增长趋势,人均汽车数量不断增加,汽车美容、装潢、维修行业发展将会更迅速。山东新万源汽车装潢美容连锁有限公司企划部经理王伟杰说,私家车多了,客人对汽车后市场服务的要求也越来越个性化了,“消费者的需求品质越来越高了,起初的时候一辆新车的装饰费用在100元左右,但现在平均每购买一辆新车所花费的美容装饰费用要在5000元左右,几十倍的差距。”

车多了带动不少新行业

董常福是西大街一处停车场的管理员,在他看来,“要是车不多,还没有我的这份工作呢。”据董常福介绍,一到周末近两百个车位满满当当,“满了就关门,周末上午刚过10点就满了。”不仅停车场在扩建,汽车装潢、汽车维修等行业也在烟台迅速发展。

“汽车保有量增加,对我们这个行业的影响是最直接的。”山东新万源汽车装潢美容连锁有限公司企划部经理王伟杰介绍,“烟台每100个家庭就有近40个家庭有车,而这40辆车中会有15辆左右是15万以上的车。”王伟杰说,虽然新万源在烟台发展较早,但却是从2010年才开始快速发展,“我们现在有10家品牌直营店,近两年又在一些小区内开设了4家快修店。”新万源把店铺开到社区里,正是因为汽车后市场的竞争激烈起来,“这两年,每周都有新开起来的汽修、汽车店,汽车后市场服务区域很重要,抢到了地盘才能争取更多的顾客。”

据了解,烟台大大小小的汽车装潢公司有300多家,“专业点说,无论是洗车还是汽车美容等都算是汽车后市场服务业,烟台的汽车后市场服务业虽然在成熟度上相较青岛、济南等城市还差了一些,但发展的速度很快,后劲很足。”经常到周边城市做市场考察,王伟杰颇有感触。

小伙儿创业 愿开洗车店

品牌汽车装潢店在扩大规模,挖掘中高端顾客,一些不起眼的汽车行也在马路上多了起来,而随着车多,洗车店更是遍地开花。2011年,22岁的许飞在文化路市场上开了一家洗车店,尽管位置并不起眼,但每天过来洗车的人却不少,“最多的时候一天能洗40多辆车,只要服务好,就不愁客源。”

青岛小伙张学安在二马路上经营一家汽车装潢店有8年时间了,“铺子大了,工人多了,店内受理的业务也全面了。”提起8年来汽车装潢店的变化,张学安介绍说,“2005年刚开始干的时候,街上车很少,谁家买辆夏利车都觉得不错了,现在一家有两三辆车的很多,汽车装潢的生意会越做越好吧。”

张学安的店原本只出售汽车内饰和提供洗车服务,去年请了两名技术工人专门做汽车保养,“每天来洗车的人确实不少,最多的时候一天一百来辆也是有的。”相距张学安的装潢店500米左右,就是王照焕的美车馆,“洗车的多,少的一天也得五六十辆。”王照焕说,店里现在共有5名洗车工人,看着大街上的汽车越来越多,他觉得生意还会做得更大,“我们也经营汽车内饰,还做了品牌贴膜,以后还想着专门做汽车用品的批发,把生意做大一些。”

本报记者 代曼