



近两年豪华车在中国市场上爆发式的增长使得各品牌间竞争前所未有的激烈,经过价格大战、产能扩张一系列的比拼之后,今年以来,在豪华车市场趋于缓和的增长氛围下,新一轮的竞争再升级,各豪华车品牌开始渠道扩张的角逐。

豪车品牌竞争激烈 经销商布局四五线城市

本刊 综合

竞争从产品多元化 延伸到渠道多元化

在消费者日趋成熟的豪华车市场,品牌间的竞争早已不能局限于简单粗暴的价格大战,在产能布局逐步完善的情况下,如何进一步提高市场占有率,提升品牌竞争力,从产品多元化进一步发散到渠道多元化自然就成为各豪华车品牌当下的“点金石”。

11月6日,宝马在中国的400家经销商网点于武汉开业,这家经销商网点并不直接承担销售任务,而是主要负责维修服务。而宝马集团经销商网络包括4S、5S经销商,65家城市展厅,二手车中心,维修中

心、城市快修店和城镇快修店在内的多元化、丰富的网点模式。

而上月,沃尔沃也刚发布未来渠道战略:新战略首次提出要在“扩大市场占有率和确保经销商投资回报之间”找到平衡点。强调在保证经销商投资回报、提升渠道效率的前提下,加快对三、四及五线城市的覆盖,同时提升服务设施的水平,给客户提供更豪华、更体贴和更超值的零售体验及服务。经销商可以取“因地制宜,量体裁衣”的策略,确定不同的投资规模和模式,并充分利用现代信息技术和电子商务手段,有效提升投资效率并改善投资回报。

开始布局四五线城市

1994-2003年的第一个十年,宝马在中国的经销商网点从无到有发展至23家;2004年发展到今天武汉的第400家,网点数增长约17倍,而2012年宝马集团在华销售达32.6万辆,与2004年相比增长了约20倍。今年前10个月,宝马集团在中国内地市场的销量超过31.7万辆,同比增长20%。未来还将保持每年50至60家的渠道网点增长速度。

奥迪同样也加快了在中国门店扩张的步伐,并计划在今年保持平均每周开设一个新的经销商网点的增速。早前奥迪中国区总经理冯德睿在接受采访时表示:2012年在中国新增了60个奥迪经销商网点,2013年打算再增加超过300家,经销商培训的需求也会相应增加。

而渠道向四、五线城市延伸也

是各品牌拓展的主力方向。宝马自2007年率先开始渠道下沉,在四、五线城市的4S店数量从2007年的5家增长至2013年10月的109家。到目前,宝马在54个城市成为第一个进驻的豪华品牌。而2013年新建4S店将有约60%位于四、五线城市。自2011年起,经销商网点对一、二、三线城市覆盖率已达100%。

奥迪则表示其60%的销量来自中国的六个省份,而未来中国四、五线城市区域的潜力巨大。沃尔沃汽车中国销售公司总裁兼首席执行官付刚则表示,沃尔沃新渠道战略的提出,是与其正加速向三四线城市进军的策略相适应的。

而依据奔驰发展规划,到2015年,北京奔驰将形成40万辆整车、50万台发动机的生产制造规模,而要

消化掉如此的产能,同样加紧渠道建设也必将是目前的重要任务。此前一直受累于渠道问题导致销量不振的奔驰也要在二三线城市的渠道上发力。早前奔驰高层人士在采访中也曾表示:下一步的重点工作,一是迅速覆盖空白市场;二是增加某些市场上的网络数量,2013年会在36个城市新建75个经销商网点,并且布局网络将先于销售,要具有前瞻性。

近两年来随着豪华车市场增速趋于平稳市场竞争进一步加剧,而与此同时豪华品牌投资建店的资金、土地等成本不断增加,投资风险加大。如何在品牌渠道快速扩张提高品牌市场占有率的同时寻求一个平衡点,维持网点间良性竞争显得尤为重要。

GEELY 吉利汽车

400-886-9888 www.geely.com

1元风暴
吉利汽车 暖冬盛惠

+1元最高抵100000元

免担保 0首付 0利息 0手续费



SC7
最高抵5000元
¥51800元起

GX7
最高抵10000元
¥85888元起

2013款EC7
最高抵10000元
¥66800元起

GC7
最高抵9000元
¥54900元起

SX7
最高抵10000元
¥85888元起

经销商信息

济宁吉美帝豪4S店
销售热线: 0537-3167771
地址: 济宁市崇文大道1号

济宁北辰英伦4S店
销售热线: 0537-3150001
地址: 济宁圣达汽车博览城

济宁成华全球鹰4S店
销售热线: 0537-2895111
地址: 济宁市崇文大道1号

济宁奥华英伦4S店
销售热线: 0537-2488886
地址: 济宁市崇文大道1号

济宁交通全球鹰4S店
销售热线: 0537-3152299
地址: 济宁火车站向西300米