

## 网上卖车,您敢买吗?

□汽车保有量增加,销售增速放缓,菏泽不少汽车商试水网络营销  
□购车安全存质疑,网上卖车宣传功能大于购车功能



本报记者 董梦婕

网购商品因具有便捷、实惠的特点,被越来越多的消费者所青睐。作为消费者的您可能在网上购买过服装、首饰、食品、家具,但是您在网上买过车吗?

近几年,在网购市场的强力拉动下,各品牌汽车经销商对传统电商平台表现出浓厚兴趣,各路“诸侯”纷纷将其作为第二营销战场。

### 现状:全市各汽车品牌营销,线上线下全覆盖

“哇,3月8日前在天猫下单订三菱戈蓝2.4L车型能最高享23000元补贴,3000元礼包,女士还能得500元油卡,看起来挺有吸引力的。”日前,正准备买车的开发区市民周小姐无意间在天猫上看到众多汽车品牌特别推出3月1日到3月8日订车优惠活动后,计划将购车计划提前。

其实,网上卖车这个话题已经在菏泽汽车市场谈论了很多年,在汽车保有量逐渐增加,车市销售增速放缓

的背景下,汽车品牌之间的比拼不再仅仅是价格和产品本身,还拓展到品牌、服务等方面。伴随着80后逐渐成为消费主力,汽车消费理念和决策过程也在发生改变,更加贴近80后获取信息方式的互联网,则成为汽车商不可轻视的营销平台。

“从开业时就已经将网络平台作为重要的营销渠道在打造,去年4S店还专门成立了网络营销小组,负责网络平台的信息发布和客户接待、回访

等。”菏泽世泰奥迪4S店市场部经理周冉说,不少消费者通过网络了解最新发布车型和优惠信息后,会主动来店咨询,营销作用逐渐凸显,所以除了总经销商在第三方平台发布的信息外,4S店还在多家网站的菏泽平台发布近期优惠信息,吸引消费者。

据了解,随着汽车电商逐渐兴起,天猫商城、搜狐汽车、易车网、汽车之家四家电子平台都先后涉足这一领域,其热度在去年“双十一”达

到高峰。其中,仅天猫就完成汽车成交量10752辆,成交额超过4亿元;汽车之家共卖出17776辆车,平均每分钟就有24.7辆车被订购,产生367万元的订购额,最高峰阶段甚至每秒钟就能卖出3辆车。而由易车网发起的“易车惠第三季百团大战”,总订单量竟高达90466台,订单额甚至超过117亿元。线上销售带来的丰厚回报,吸引着越来越多的汽车厂商投身其中。

### 调查:不少市民对网上购车安全心存质疑

汽车属于高消费的大件商品,消费者仅凭在线观摩与简单了解就预付订金,这让不少市民对网购汽车心存芥蒂,认为远没有传统的实体店销售靠谱。记者以普通者的身份,亲身体验了一回汽车网购。

在天猫首页左侧商品服务分类中,记者进入全新整车/汽车配件栏,共有34个汽车品牌参与在线

售车,最高的车型月成交量84笔,记者选中一款MG3车型1.3L手动款,网上售价为59900元。上汽乘用车官方旗舰店客服人员告诉记者,网上订车并没有完全脱离实体店的经营范围,在网上领取100积分可以兑换600元优惠券,确认预订车型后再支付100元订金可以收到成功预订的短信,消费者可以凭短

信到当地4S店洽谈签合同、付尾款、提车。

“现在店里这款车的最低价格六万二三,在天猫下订单100元可以抵1000元用,然后再来店里提车,这样的折扣力度更大。”记者以消费者的身分联系菏泽荣盛汽车销售有限公司,销售人员表示,相比到实体店直接购车,网上订车优

惠力度更大,更实惠,如果消费者在购买过程中反悔,可以直接受理退款。

调查了解到,大部分网上订车并没有完全脱离实体店的经营范围,实质上就是线上预付订金、线下支付车款的传统购车方式,购买环节并没变。

### 探索:实现网上定制或将是汽车电商发展方向

业内人士称,在风靡的网购风潮中,汽车电商也必不可少,网上购车能够帮助客户简化购车环节、减少购车时间,此外,通过网络平台,客户还可以了解自己想要的车子是否有货、与4S店预约试驾。

但从目前来看,汽车电商销售重点都在服务和价格上,而价格优势又不是很明显,所以整车销售差

强人意。“对我们来说,打造网上购车平台的宣传意义比营销意义更大。”菏泽市易龙比亚迪4S店市场部经理尤雷表示,从目前来看,网络对汽车销售的最大作用是吸引消费者的关注,为经销商积攒人气,促进汽车品牌的推广。

记者采访了解到,各品牌4S店常会遇到一些有私人定制需要的顾

客,“有一些顾客来店里买车时会提出是否可以更改配饰、车内零部件,想能按照自己的意愿组装一辆车。”黄河路某合资品牌4S店销售人员说,这种情况下,由于整车都是一条流水线生产,不能私人定制,我只能推荐他购买配制或者其他车型。

“4S店在消费者心中占据着不可动摇的地位,美国汽车电商就在

践行者网上订制模式,按照消费者要求组装车辆供货。”尤雷分析说,汽车电商想要生存,要想让汽车电商健康发展,实现网上订制或将是汽车电商发展方向,但是目前还很难实现。



## 菏泽市第二人民医院普外科:

# 山东大学的博士生培养基地

2月22日上午,菏泽市第二人民医院手术室内,山东大学齐鲁医院陈雨信教授正在进行腹腔镜胆囊摘除术,30分钟后手术圆满结束。但他没顾得上休息一分钟,就进行了另外一台腹腔镜腹部囊肿切除术,两台手术共耗时不到一小时,病人术后5小时便下地活动。

近日,菏泽市第二人民医院被山东大学齐鲁医院授予博士生培养基地,全国著名普外科专家陈雨信教授每逢周六、周日在该院坐诊、手术,其博士生团队常年在这里坐诊、手术,开展学术交流。

陈雨信,山东大学齐鲁医院普外科教授,博士生导师。获日本爱

媛大学博士学位,日本爱媛大学客座研究员。国家自然基金评审专家、《中华医学杂志英文版》审稿专家、《中华消化外科杂志》、《中国现代普通外科进展》、《中国消化杂志》等杂志编委或特约编委。山东省首批100名中青年学术骨干培养对象。多次赴日本、新加坡、菲律宾、韩国参加学术交流。多次邀请胆道外科专家 Y. Nimura、K. Takasaki、WHO胃癌首席专家M. Keiichi等国际知名学者来华进行学术交流。被国际知名肝胆外科学者H. Bismuth教授称为“活跃在国际学术界的中国学者”。

陈雨信教授从事普外科工作

20余年,主要致力于肝、胆、胰等普外疾病的外科治疗,成功开展高龄病人肝移植、肝门部胆管癌根治术(78岁)、胰十二指肠切除术(82岁)、扩大右半肝切除(83岁)、以及巨大腹膜后肿瘤切除、腔-肠-房搭桥等高难度手术。尤其是对肝脏遗传性毛细血管扩张症(HHHT)的诊治方面走在国际前列,在国内首次报道肝脏遗传性毛细血管扩张症的外科治疗,在国际上率先开展了肝动脉结扎或缩扎术治疗HHHT,并提出根据患者病情制定个体化治疗方案。

(李德领 王哲)



陈雨信教授(右一)赴美国麻省总医院进行学术交流。