

网上购车雾里看花

传统的4S店会否被取代

足不出户终日蜗居在家里、与人交流用网络聊天工具、看电影用网络下载,甚至想出门自驾旅游,需要一辆汽车也可以在网上买来。网上选车真的可以吗?众所周知,传统的汽车销售以4S店为主,各个品牌花费大力气投入巨额资金铺设销售网络,如今网络销售似乎要兴起,传统的4S店会不会被取代?网上卖车是否符合国人的消费习惯?

汽车销售包括多个环节,各个环节也均可以通过网络来实现,难道这就算网上销售?非也。从现在网络传播形式来看,各种名目的网上售车花样很多,从功能上大体可以分为三类:网上展示、网上集客和网上销售。

形式1 网上展示

没有销售功能

2009年,上汽荣威与某网络联手,推出首个汽车品牌的网上4S店,按照最初的预想,网上4S店可以实现“在线即在店”,通过网络下订单,然后再到邻近的4S店提车。

上汽荣威一位负责人表示,消费者在购车之前都需要收集相关的信息,网络是大家获取汽车信息的主要渠道。这是创建网上4S店的动机,而且荣威网上4S店通过网友的在线交流与互动,达到用户口碑的分享。

实际上这种网上4S店只提供了车辆网上展示的功能,消费者仍需要到4S店交钱、提车,网上4S店并没有实际的网上销售功能。

形式2 网上集客

注重广告效应

今年网络上冒出了很多团购网站,也有专门做汽车团购的专业性网站。团购指的是认识或者不认识的消费者联合起来,加大与商家的谈判能力,以求得最优价格的一种购物方式。

根据薄利多销、量大价优的原理,商家可以给出低于零售价格的团购折扣和单独购买得不到的服务。团购的商品价格更为优惠。

目前,一些汽车经销商通过建自己的网站进行集客,最终这些消费者还需落地到线下交易。网上集客只是广告效应,也不

能算完全意义的网上销售。

形式3 网上销售 很多问题需要解决

真正意义上的网上卖车,应该是消费者在电脑前就可以完成全部交易的销售形式,如2009年8月份,美国通用汽车公司和网络拍卖公司eBay在美国加利福尼亚州联合推出的项目,让消费者能与经销商议价并在网上购买新车。国内汽车企业正在做类似尝试,先有斯柯达品牌试水,牵手支付宝推出e购经销商,后有吉利与阿里巴巴合作网上汽车销售。

吉利汽车公关总监杨学良表示,吉利考虑在城市中建设旗舰店,供消费者试乘试驾,而买车则通过网上交易完成。同时在城市中建设非4S店的售后维修站,节省建设4S店的费用。



(资料漫画)

现实

网上购车暂时无法实现

看似多种汽车网上销售形式,消费者在网上选了半天,还是需要亲自到4S店提车。在网站上虽然也有整车销售,但背后的商家是谁?付款之后能不能将车送到家门口?车辆出现问题怎么办?售后保养去哪里?这一连串的问号都让消费者对网上购车不抱有幻想。

也许明年吉利汽车在网上开卖,能够逐一解决上述问题,但是目前汽车网上销售还是件虚无缥缈的事,有太多不确定的因素,能够下决心真正去做汽车网上销售的企业寥寥无几。

吉利筹谋网上卖车后,对后续问题也做了诸多考虑,吉利在网上卖的汽车可以是特别版的车型,这样能节省建店成本,网上卖车价格比4S店低一些,消费者提车之后可以实现送货上门。

■专家观点

“网上卖车诚信最重要”

从目前来看,在网上进行汽车销售是长远的发展方向,但现有的网上卖车却存在诚信问题。有些二级拼缝儿在网上曝出非常低的价格,吸引消费者,等消费者上钩之后就由他坑蒙拐骗,这种情况并不少见。

据《新京报》



英伦强势出击
万元震撼钜惠



SC7系(海景)尊贵版

原价73888元

现价63888元

百年英伦 值得信赖

GPS+DVD+可视倒车雷达+赠送豪华装饰5件套

授权经销商

泰安市金泰汽车销售服务有限公司

地址: 泰安国际汽车城东区(蓝营街) 电话: 0538-3072222 8575690

岱岳区区委区政府对面(中通4S店) 电话: 0538-6914444

举报电话: 6263739 新闻热线: 7052580 东方广播台: 2082588 闪电新闻: 3301288

24小时服务电话: 8257710

天津一汽送大礼



全国家轿最低价: 23900 元



威志全系优惠 4000 元



new

威志V2: 新车上市, 敬请试驾

惠民政策 N51.0 直降 6000 元



天津一汽 4S 店 泰安东方汽车贸易有限公司

咨询热线: 0538-6363636 6360999 6363632

销售地址: 泰安市东部开发区小井转盘北行一公里路西

环城店: 6330665 地址: 肥城市汶阳西路 东平店: 6355382 地址: 东平县易发京东

店: 7089519 地址: 新泰市开发区迎宾路中段

天津一汽