

汽车行业增速放缓

经销商县区掘金



2010年,中国车市高歌猛进,产销量双双突破1800万辆,以创纪录的销量成绩蝉联全球第一大汽车市场。而到了2011年后,在利好政策取消、北京限购令等不利因素的影响下,中国车市连续几个月出现负增长,销售库存压力陡增。那么,经销商该采用什么策略来应对车市的变化呢?到县区寻找突破点成为不少经销商的选择。

步伐
汽车行业回归理性

近日,国内汽车5月份产销数据出炉。据中国汽车技术研究中心最新数据显示,5月份全国汽车产量为131.27万辆,环比下降14.36%。从目前的走势来看,这种下滑依然没有止步的迹象。中国汽车流通协会副秘书长陈继红在接受媒体采访时表示,近

两年汽车市场的爆发式增长是由于大力度的经济刺激政策和购车优惠政策所致,并非汽车行业增长的常态,目前的状况是汽车行业的理性回归。

“我们明显感受到车市放缓带来的压力,所以快速调整营销策略,在保证市区销量的

同时,加大县区网点的销售力度。”临沂江淮汽车一销售人员表示。据了解,虽然目前汽车市场整体趋势向淡,但临沂本地很多经销商表示,车市波动需要经过一个调整期,他们仍坚定看好中国汽车市场的刚性需求带来的增长空间。

市场
经销商到县区掘金

数据显示,2010年1-10月,全国一线城市的汽车销量增幅为7%左右,而三、四线城镇的汽车销量增幅已升至24%左右。此外,三、四线城镇的汽车保有量相对较低,日益崛起的中小城市将拉动新一轮汽车消

费潮流。在临沂部分县区,从豪华车到自主品牌都有一定的市场份额,但由于受销售及网络服务的局限,当地消费者只能选择就近市区的经销网点或者省城车商,这在一定程度上抑制了车市的均衡发

展。因而,不少汽贸集团或经销商早已将触角伸到临沂下属9个县区。

“集团下属经销商在临沂九县均设有网点,去年每个县城年均销售600台车左右,县区轿车销量约占总销量35%左右。”易

通汽贸集团内一高层领导表示。目前从销量上看,二级网点在销量上所占比重越来越大,像昌河汽车、五菱汽车等微车为主的品种,县区销量能达到总量的一半以上。

竞争
看重县区购买力

从2009年开始,临沂经销商就开始在各县区开设二、三级网点以促进汽车销售。2010年多家新品牌、新经销商大举入境,更让临沂汽车市场显得格外热闹。而在2011年,由于车

市销量放缓,县区销售也受到一定的波及,因而开拓市场、提升形象成为经销商的重点。就目前来看,县区汽车市场正在趋于正规化、品牌化,从单一的汽车销售开始向服务品质及

消费环境过度。为了更好地把握二级市场,今年远通集团在临沂水、郯城、平邑、费县、莒南等多个县区开设分公司之后,在临沭成立了第六大县区分公司。与此同时,

易通集团、九州汽贸等汽车经销商也纷纷加大县区推广力度。多家汽车经销商在采访时都表示,2011年将围绕县域推出一系列活动。

专家
做好功课为上策

在整个汽车产业暂时低迷的大环境下,临沂车市自然无法独善其身,中高级以下车型特别是自主品牌车型销售压力普遍较

大。随着后期日本本土的零配件供应和整车产能逐步恢复,车市竞争将进一步激烈。如果抑制消费的政策依然收紧,加上用车

成本持续走高,消费者观望心态加重,即便面对的是仍然乐观的刚性需求,前方也不会是康庄大道。经销商应该好好做功课,

想想如何把刚性需求变成实际销售数据,否则,这寒冷的季节还会持续得更久。

(记者 邵明习)



由齐鲁晚报组织举办的2011年度“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”活动,是齐鲁大地首次全省范围的规模最为庞大、参与品牌最齐全、县市覆盖密度最高、宣传真正到位的大型汽车巡展,是对山东省二、三线市场汽车消费潜能的一次纵深挖掘和全面开拓。

走遍 齐鲁

山东省30县区汽车巡展

主办: 齐鲁晚报 鲁南商报

平邑站

活动时间: 2011年6月11-12日

活动地点: 平邑县莲花山广场

招商咨询电话: 0539-8137703
13869917789

