

名牌“汽车超市”开进港城

作为烟台首家汽车综合店,它具有自主性的优势,也遭到不少人质疑

本报记者 孙芳芳

连续5天的秋季车展上,美女香车云集让人眼花缭乱,然而一家800多平米展位上的汽车商行让人感觉与众不同。和别的单一品牌汽车4S店不同,这个展位更像是一个汽车超市,汇集了宝马、奔驰、路虎、保时捷等多款进口SUV车型。这种模式是汽车综合店,在南方一些大城市已经很普遍,但是在烟台还是第一次出现。

现状:

4S店多达100多家 汽车综合店抢滩港城

统一的外观形象,统一的标识,统一的管理标准,只经营单一的品牌,这就是汽车4S店最大的特点。随着人们生活水平的提高,烟台的汽车行业迅猛发展,有实力的汽车企业争相落地。其中,4S店占据了绝对的主角。

国家统计局烟台调查队今年4月份的数据显示:烟台城市居民每百户家用汽车拥有量是36.5辆,比去年同期增加10.5辆,增长40.4%。也就是说,烟台每三户家庭就有一辆汽车,庞大的市场吸引了众多汽

车商家争相落户。

“汽车4S店的模式大概是2000年的时候开始进入烟台的,到现在已经有100多家了。”烟台汽车商会秘书长曲怒年回忆称,最早进入烟台的汽车4S店大都集中在机场路附近,到现在已经形成了机场路、幸福中路、衡山路三个比较集中的区域。

与只经营单一品牌的传统4S店不同,如今烟台已经出现了经营多种品牌的汽车综合店,它的出现打破了4S店过去一统天下的局面。



偌大的展厅里摆满了各种进口SUV车型。 本报记者 李泊静 摄

探访:

汇集近10个进口车品牌 “汽车超市”提供多种选择

其他4S店里只有一个品牌的汽车,而这里却有宝马、奔驰、保时捷等近十个进口品牌SUV车型。和别的4S店不同,位于二马路的这家汽车商行没有统一的门头装潢,也没有哪个品牌的LOGO,店外的玻璃上悬挂了各种进口SUV的车型展示,远远看去就像是一家汽车超市。

走进店里,偌大的展厅里摆满了各种进口SUV车型,各种标签上

的外文证明着它们的“原装进口”的身份。

“最直观的一个优势就是产品丰富。”烟台名豪汽车销售有限公司销售经理张涛告诉记者,不少人习惯称这种模式为“汽车超市”或者“汽车大卖场”,专业点说应该叫“进口整车综合店”。“现在这种模式在天津、北京、广东、上海等一些大城市已经比较普遍了,但是在烟台还属于首次尝试。”

原因:

豪车为啥竞相落户? 市场消费潜力不容小觑

进口SUV综合店为什么选择落户烟台?商家看中的就是烟台市场的消费潜力。

属于三线城市的烟台,近年来被汽车经销商们看成了豪车的二级甚至是一级市场,豪华车品牌经销商早已经打响了“地盘争夺战”。宝马、奔驰、欧宝、捷豹等品牌,早早地将特许店或4S店开到了烟台。据了解,今年年底之前,开发区的奥迪4S店就能够投入使用,而

保时捷也正在筹备烟台的4S店,根据保时捷官网显示,2013年在烟台的4S店就能投入使用。

“从历届车展上就能看出烟台市民的消费潜力,车展上的豪车预订量也在逐年增长。”张涛认为,以往豪车购买以企业居多,但近年来个人购买豪车的数量不断增加,招远、龙口等有实力的县市区也存在一大批具有豪车购买力的人群。



与其他4S店不同的是,这里有宝马、奔驰、保时捷等近十个进口品牌SUV车 本报记者 李泊静 摄

两种模式将共存发展

本报记者 孙芳芳

在4S店模式饱受厂家任务压力、生存空间被挤压的现状下,“汽车综合店”模式的出现是不是预示着一种新趋势?跟4S店相比有哪些优势,存在哪些问题?记者进行了探访。

4S店:

厂家压的任务多,大集团又来包抄

4S店的模式被引进烟台以来发展迅猛,几年的时间里,烟台已经落地了大大小小近百家左右的4S店。在保证汽车质量、售后服务等方面,4S店模式可以说是“功不可没”。但是,在逐步的发展中它的一些弊端也逐渐开始暴露。

“来自于厂家的任务量压力是目前4S店共同的压力。”曲怒年认为,4S店的发展中所受到的厂家的众多束缚使他们没办法灵活地施展拳脚。

“不管你能卖出多少台车,每个

月都要完成厂家的提车量,在市场不好的时候,就会出现库存越积越多的情况。”一家汽车4S店销售经理大倒苦水,“从银行里贷的款马上到期,但是手里压的货却越来越多,成本越来越高,资金链一断就没法收拾了。”

不光是厂家每个月的任务量,4S店在店面设计、店内活动等很多方面都受制于厂家,相伴而来的便是经营成本的高涨。

“烟台也有这样的例子,运营成本越来越高,实在不赚钱,只能退出

了。”曲怒年告诉记者,迫于成本压力,烟台本地也有4S店被迫退出这个市场,“是一家国产自主品牌,本来在烟台有三家店,后来实在经营不下去了,就有一家退出了。”

除了厂家的任务量压力,来自大集团的包抄也使得4S店的生存空间受到压缩。“看好烟台的市场,庞大、中升这些大集团都过来落户,整合了一大批4S店。”这些有实力的大集团出价不菲,一家4S店销售经理坦言,“没有几家4S店能够与之抗衡,最后的结果就是乖乖被收购。”

“汽车超市”:

经营方式更灵活,售后服务遭质疑

“与普通4S店相比,我们没有厂家的任务压力,所以经营方式、促销力度等方面更加灵活。”公司销售经理张涛认为,他们的压力来自于市场本身,而不像其他4S店一样迫于成本压力、迫于库存压力而进行各种活动,他们在选择促销活动和方式时更加灵活和自由。

“现在很多高端品牌店,都迫于资金的压力,放弃了年终的返利,开始与厂家抗衡,不再按照指定的标准去接车,这是最明显的一个表现。”张涛介绍称,与4S店迫于销售

业绩的下滑、库存增多的压力被迫给出促销政策不同,汽车综合店在制定优惠政策时更加从容和自主。

“经销商必须经过汽车厂家的授权,采用一样的LOGO,员工穿一样的服装,经销商的规模也是一样的,这其实就是在为汽车厂家做宣传。”张涛认为,经销商自己投资建厂,自己招聘员工,租金和物业管理费都得自己掏钱,但经销商的品牌却一再弱化。

除了经营方式上的灵活,汽车综合店在价格上也有优势。“从厂家

直接提货省去了很多中间环节,所以在价格上有一定的优势。”张涛分析称。

最为一种刚刚落地烟台的全新模式,汽车综合店在受到关注的同时,也受到了质疑。

“选择汽车4S店看中的就是他们汽车的质量以及售后服务,综合店的价格虽然低一些,但是售后服务会不会像4S店一样有保障,还是有些顾虑。”市民邹先生打算选购一辆奔驰,对比了价格、服务等众多因素之后,还是有些拿不定主意。

业内人士:

两种模式应发挥各自优势

“新的模式来到烟台发展肯定会有一个摸索的阶段。”曲怒年认为,综合经销商不像4S店那样需要面临高额的前期投资,厂家的库存要求以及销

售指标压力,在运营上有自己的优势。

同时,曲怒年认为,4S店是得到厂家授权经营的,在产品品质以及售后服务等方面有自己的优势,售后服务

更为完善。

“现在不少大城市里汽车综合店已经渐成规模,以后两种模式会共同存在,发挥各自的优势。”曲怒年说。