2015中国(烟台)“车界新起点”研讨会召开,行业人士共话挑战与机遇

汽车后消费时代,还得拼服务

本报4月9日讯(记者 秦雪丽) 面对经济大形势,汽车行业该如何发展,将面对怎样的挑战与机遇,是很多人关注的问题。9日下午,由烟台市汽车商会主办、齐鲁晚报《今日烟台》承办的2015中国(烟台)“车界新起点”研讨会召开。会上,来自行业协会的专家、汽车经销商们就汽车行业面临的问题以及如何更好地发展进行了探讨。

“2015年的汽车行业不容乐观,也许是汽车4S店老板、员工、汽车配件商们最为困难的一年。”会上,中国汽车流通协会副秘书长、有形市场分会会长苏晖感慨地说,受宏观经济不景气、汽车互联网电商等多种因素影响,这一年的竞争将异常惨烈,挑战大于机遇。

面对行情的惨淡,销售量的下滑,如何转变成为摆在不少汽车4S店老板们面前的一个问题。“今年也将是大调整、大变化、大创新的一年。”苏晖介绍,现在的汽车市场已经进入汽车后消费时代,商家不能只盯着汽车,而要更多地关注人车生活,将汽车与市民生活融合在一起,提供更多充满生活气息的服务,比如建立汽车俱乐部等。

苏晖介绍,所谓汽车后消费,主要涉及二手车市场、维修、养护、润滑油更换、汽车金融保险等汽车背后的很多服务内容,除了销售车辆之外,这些背后的消费都是机遇,都可能成为利益增长点,都值得挖掘。

业内人士称,在当前的经济形势下,企业需谨慎投资,更要关注时事政治,因为很多政策性的信息都是从新闻报道中流露出来的,行业政策的出台关乎行业发展。

研讨会现场,参会的各品牌商家负责人也表达了自己的看法,并就今后的发展方向以及如何转型应对经济新常态进行了讨论。另外本活动感谢宝龙城市广场的大力支持。

头脑风暴共议汽车发展

经销商们深入探讨交流,提出诸多发展建议

本报记者 秦雪丽 王永军

研讨会现场,就汽车综合超市、平行贸易进口车、4S店生存现状、国家政策等方面,来自行业协会的不少专家与汽车经销商老总们进行了深入探讨与交流,给汽车行业的发展提出诸多建议。

9日,由烟台市汽车商会主办,齐鲁晚报《今日烟台》承办的2015中国(烟台)“车界新起点”研讨会在烟台国际博览中心召开。 本报记者 吕奇 摄

发展汽车电商,模式上需好好琢磨

中国汽车流通协会副秘书长、有形市场分会会长苏晖介绍,现在消费者的购车方式、用车方式及观念都发生了很大的变化。过去的营销方式已经不太奏效,必须转变经营思路和理念。汽车电商和互联网是大势所趋,如何利用移动互联网,解决线上销售、线下体验的问题值得业内人士关注。

苏晖说,必须得发展汽车电商,但是在模式上需要好好思考。电商平台可以提供汽车的综合信息介绍,但消费者还得通过试驾才能真实感受汽车。

苏晖说,现在是挑战大于机遇。想在市场上站稳脚跟,必须谋求改变,思路要变、营销方式要变、服务方式要变、收益方式要变,否则只有死路一条。

“现在已经进入到汽车社会。”苏晖说,截至2014年末,中国汽车保有量已经达到1.54万亿辆,每百户家庭汽车拥有量约25辆,这是公认的汽车社会门槛,汽车行业已经成为支柱行业。

苏晖介绍,在汽车销售环节,竞争是异常激烈的,但是除了销售之外,还有很多文章可做。随着汽车保有量的增加,汽车后市场也将迎来井喷式发展。汽车维修、汽车零配件流通、汽车用品、汽车租赁、汽车改装、二手车等汽车后市场也给业内带来了很大的发展机遇。

“比如二手车市场就有很大的上升空间。”苏晖说,数据显示去年中国二手车的成交量在605万辆上下,而韩国二手车成交量是700多万辆,中国的二手车产业还有很大的发展空间。

“发展汽车市场连锁经营是一个不错的方法。”苏晖说,政府很支持发展汽车市场连锁经营,这也是汽车市场做大做强的一个主要渠道。通过连锁经营,也可以扩大企业的市场份额。

据苏晖介绍,企业还应关注大型汽车交易市场、汽车园区、汽车商业综合体等模式,借鉴外地的成功经验。

汽车综合超市将降低企业成本

烟台汽车商会副会长、烟台富嘉集团董事长孙洪国:想问一下目前有没有汽车综合超市?我想去考察一下。

苏晖:目前国家鼓励汽车超市模式,奇瑞已经开始筹建自己的汽车超市,将自己旗下的各种款式汽车整合到一个展厅内展示并进行集中销售。

除了这种同一品牌的汽车超市店之外,国内还有一些混合各品牌的综合超市。比如在昆明就有一家占地面积约1万多平方米的汽车超市,在业内算是做得较有规模、效益较好的企业。

根据之前的政策,只有4S店才能销售汽车,今后这种政策将改变,国家鼓励发展汽车经销店、汽车超市模式,大大降低了汽车销售的准入门槛,减轻了企业的成本负担,今后商家可以选择在城市郊区建立自己的汽车综合超市。

除了卖车,经销商还可以做足服务,比如广州就有一位提供洗车服务的商家,洗一辆车最低198元,因为有自己的特色服务,尽管价高,但排队预约的人不在少数。

4S店太多,企业应主动调整战略

烟台中达翔宝汽车销售服务有限公司总经理崔新佳:厂家往往会给经销商制定年度目标,但目前的情况是市场销量与年度目标倒挂,经销商面临很大困难,对此政府部门是否有相关扶持,企业又该怎么办?

苏晖:相对国外市场,国内汽车价格相对较高是多种原因造成的,有关税方面的因素,也有制造厂家、经销商、政府、3C认证费用高等多方面原因。据2014年的统计数据显示,全国有9万家汽车4S店,这一数字每年还在增长,而美国这样一个汽车工业和消费发达的国家只有25000家4S店。目前的汽车经销商太注意网络的布局和4S店数量的增长,而没有考虑这个市场。

店多,而购买人群有限,最终结果便是把一些商家挤出市场。从目前来看,主动调整战略、退出市场的商家并不多,这也是汽车经销商经营困难的一个原因,但这些都是市场行为,政府不会干涉,企业只能自己寻求解决方式。

但企业也得关注国家政策,根据政策方向,开展汽车服务行业方面的投资,比如目前国家鼓励汽车超市模式,鼓励汽车交易市场、园区、汽车城,鼓励汽车互联网,鼓励汽车行业连锁经营方式等。

对待平行贸易进口车应谨慎

烟台大兴汽车销售有限公司总经理鞠明杰:如何看待平行贸易进口车?

苏晖:说到平行贸易进口车,目前在上海、福州等地,已经有相关的试点,但是还不成规模,企业应该慎重对待这个市场。

据了解,平行贸易进口车也叫非中规进口车,是指不专门针对中国市场定制的,不通过国外品牌在中国的总代理商引进中国销售,终端销售也没有通过各品牌4S店,而是通过其他渠道进口,分别针对美洲、中东、欧洲等市场所生产的车型。

平行进口车在价格上来说,有比较大的竞争优势,通常平行进口车比正规车价格要低10%-20%,但随之而来的是售后问题难以保证,还是应该理性看待这个市场。