



济南新能源汽车市场日渐火爆,五六万元的车型最畅销

以前发愁没客户,现在提车要等仨月

吴星(化名)是济南长安新能源汽车4S店的一名销售顾问。在他印象里,五年前,4S店一年卖不出几辆新能源车,而今年,4S店却卖到断货。一年比一年更火爆的销量,让吴星对济南新能源汽车市场更加期待。

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 王杰

手上有130多个订单
提车需等3个月

经十西路的济西新能源汽车市场,目前是济南最大的新能源汽车售卖市场,聚集了十余家新能源汽车品牌,并配有新能源机动车登记服务站,能为车主提供一站式服务。

长安新能源汽车4S店位于该市场的西南角。走进店内,映入眼帘的是一片空荡与冷清——三四百平米的展厅内仅有一辆展车,除了几名销售人员,店内无一顾客。

“客户一听要等三个月,直接就走了。”提及店里的“空荡与冷清”,销售人员吴星解释说,没顾客并非新能源汽车没人买,恰恰相反,是因为市场太火爆、供不应求,“从看车到提车需要等三个月,即便是用现钱买车也是如此”。

“太抢手,没有富余的车进展厅,车一来就被客户提走。”指着4S店门口停放着的3辆新车,吴星说,“昨天刚到的,一会儿就要交付。”

“以前是销售人员愁着没客户,现在是愁着如何推掉订单。”吴星介绍,目前4S店里压着130多个订单,按照不接新订单、厂家每月发50台车计算,单是现有订单就需要三个月才能消化完。

如今,4S店已给吴星等销售人员设置了每月订单量上限,即每月不超过50台,以确保客户三个月内能提到车,“现在就盼着厂家尽快增加产量”。

吴星说,根据年初计划,4S店的销售任务是全年890台。尽管该计划因厂家无法及时供货而搁浅,吴星却很自信,“关键是没货,要是厂家供应充足的话,保底每月销量100台,轻而易举就能完成任务。”

如此火爆的情况,并非个例。“月销售量有四五十台。”奇瑞新能源汽车4S店经理介绍,该店目前是全国销量第三的门店。

“一个月卖二三十辆车,还算可以。”北汽新能源4S店工作人员



7月2日上午,济西新能源机动车登记服务站查验区一片忙碌。

表示,该店月销量虽不太高,但也算中等水平。

新能源电动车畅销款 价位集中在10万以内

“厂家直降2万元,基本款现在售价49800元。”吴星说,该店的热卖车型为“奔奔-Estar”,价格因配置高低而有所差别。之所以热卖,在吴星看来,价格优势是该款车火爆的最直接原因。

“去年9月降价后,月销量一下从三四十台涨到了五六十台。春季车展时,7天就订出103台。”吴星介绍,去年该款新能源汽车售价6万多元时,同级别燃油车售价4万元左右,市民大都选择燃油车,“新能源汽车降价后,市民感觉性价比挺高,销量也跟着水涨船高。”

“进店的客户,十有八九是冲着这款车。”在吴星看来,眼下市民买车的目的性十分明确,而且大都提前做足功课,“昨天来了三拨客户,拿着现钱来买这款车。”

吴星还算了一笔经济账。根据车辆的性能参数,该款新能源电动车电池充满需32度电,可续航300公里,“按民用电价0.55元/度计算,32度电不到20元,远比烧汽油要经济划算”。

“贵的还是难卖,市民一般青睐五六万元价位的。”卖新能源车五年,吴星发现,除了理想、蔚来等主打高端消费群体的新能源汽车,其他4S店的新能源电动车畅销款价位大都集中在10万元以内。

吴星介绍,自家展厅内唯一一辆新能源电动车便是如此。该车售价13万元,相比长安奔奔E-star销量,该款车基本上无人问津。

对此,北汽新能源汽车4S店销售顾问也表示认同。据其介绍:价位在5万—8万元区间的北

汽新能源汽车很受消费者青睐,而10万元以上的车,销量并不是特别理想。

“车主买这类车大都是家用的第二辆车,上班或接孩子代步用,经济实惠。”吴星分析,该价位区间的新能源汽车畅销,与市民的购买用途密切相关。

市场提供一站式服务 日挂牌量超50辆

“刚转来时,真没想到会卖得这么火爆。”吴星从事汽车销售已20多年,前15年他主攻长安汽车燃油车,五年前转入长安新能源汽车销售。

“当时转入新能源汽车领域,是因为年纪大了,想轻松一点。”吴星说,五年前,在整个济南市场,长安新能源汽车全年的销量也就十多辆,正是因为比较轻松,吴星才选择转当新能源汽车销售顾问。但意外的是,轻松了没多久,吴星便又像以往卖燃油车那般忙碌了。

“新能源汽车销量一年比一年上涨,最高时一个月卖了六七十辆,如今厂家供不上货了,不然销量还得涨。”吴星说,随着政策支持、市民观念转变以及充电桩等设备普及,新能源汽车市场较之以前明显火爆。

买新能源汽车的济南市民越来越多,从新能源汽车挂牌量也能反映出来。

在6月18日举行的济南市委市政府新闻发布会上,济南市车辆管理所所长韩军庆介绍,截至当日,济南市2021年已办理新能源汽车注册登记6373辆,其中机动车登记服务站办理4300辆,占到总量的67.47%。

为给车主提供一站式服务,

新能源车 销售火爆

截至6月18日,济南市2021年已办理新能源汽车注册登记6373辆

其中机动车登记服务站办理4300辆,占67.47%。

价位

价格在5万—8万区间的新能源车最受青睐

政策

6月18日,济南市出台《关于加快新能源汽车推广应用的若干政策》

①2020年7月1日至2022年6月30日期间,个人消费者购买纯电动乘用车,并在济南市辖区内办理牌照登记的,给予3000元/车充电费用补贴。

②高层次人才购买纯电动乘用车,并在济南市辖区内办理车辆牌照登记的,给予2万元的人才综合奖励。

③新能源汽车不受有关机动车分时段、分车型禁行限制,不受尾号限行限制。

④在各类停车场停车时,纯电动汽车享受5折优惠,插电式混合动力汽车(含增程式)享8折优惠。



济西新能源机动车登记服务站还入驻了该新能源汽车市场。7月2日上午10点,该服务站机动车查验区一片忙碌,查验完毕的新车刚驶出,待查验车辆便接着驶入,一度有五辆车排队等候。

“整个流程还是很快的。”买完车的第二天,市民张先生便来服务站办理挂牌手续。从审车到登记、选号,张先生仅用了半个小时,“比燃油车审车时,轻松多了”。

“上午办理了20多单。”该服务站工作人员介绍,从去年以来,每日来此审车挂牌的新能源汽车能达到50余辆,较之前明显增多,“之前一天最多20来辆车”。

3000元的充电补贴 或进一步刺激市场

“车主的认可度越来越高,销量也越来越好。”奇瑞新能源车4S店工作人员王女士介绍,店内的奇瑞小蚂蚁系列车型虽未进行较大的降价促销,但其在济南市场的表现颇为亮眼,月订单量保持在四五十台。

除了产品质量、口碑之外,王女士表示,济南对购买新能源电动车的车主发放3000元的充电补贴,无疑从政策层面进一步刺激了济南新能源汽车市场。“有的客户买车前还有犹豫,知道这则消息,立马就订车了。”王女士说。

济南市《关于加快新能源汽车推广应用的若干政策》规定,2020年7月1日至2022年6月30日期间,本市个人消费者购买纯电动乘用车,并在济南市辖区内办理车辆牌照登记手续的,给予3000元/车充电费用补贴。

值得注意的是,3000元的充电补贴,车主只能在充电站充电时才可使用,在家充电时无法使用。

《政策》规定,个人消费者通过济南静态交通官网或“静态交通集团”小程序申请成功后,补贴资金将以虚拟货币的形式发放至消费者账户,充电费用补贴不可转账提现,只能用于在本市公共或专用充电场站充电结算。

“3000元的充电补贴,就新能源汽车的充电费用而言,是一笔不小的优惠。”王女士以4S店内的畅销车款“小蚂蚁”为例,该车电池充满需32度电,可续航里程为300多公里,“以充电站1元/度的平价计算,充满一次电需30元,3000元可充100次。如果是纯家用,即便按一周充一次电的频率计算,这笔补贴也可使用2年”。



和泰人寿保险股份有限公司诚聘英才



和泰人寿保险股份有限公司(以下简称“和泰人寿”)成立于2017年1月24日,由中信国安有限公司、北京居然之家投资控股集团有限公司、深圳市金世纪工程实业有限公司、北京英克必成科技有限公司(腾讯全资子公司)、栾川县金兴矿业有限责任公司、秦皇岛煜明房地产集团有限公司、深圳市合丰泰科技集团有限公司、深圳明香控股集团有限公司8家企业发起设立,注册资本金15亿元人民币。

和泰人寿致力于打造“互联网优势明显,价值创造能力突出的创新型寿险公司”,坚持互联网渠道和传统渠道双轮驱动,努力为客户提供优质的保险产品和服务。

和泰人寿,和你一起,泰然一生!

总公司招聘部门

行政办公室/董事长办公室、品牌公关部、人力资源部、战略企划部、计划财务部、银行保险部、团体保险/经代业务部、互联网业务事业部、健康保险事业部、运营管理部、风险合规部、稽核审计部等

山东省分公司招聘部门

计划财务部、银行保险部、淄博中心支公司、临沂中心支公司等

应聘基本要求

- 1.大学本科及以上学历,2年以上寿险行业相关岗位工作经验;
- 2.年龄在40周岁以下,身体健康,无不良嗜好;
- 3.有事业心、责任心、职业操守,良好的沟通协调能力及团队合作意识。

公司信息

地址:山东省济南市历下区经十东路10567号成城大厦B座3层、23层

官网: <https://www.htlic.com/>

应聘方式

请扫码登录智联、猎聘查看职位详情并投递简历。



智联扫码

猎聘扫码