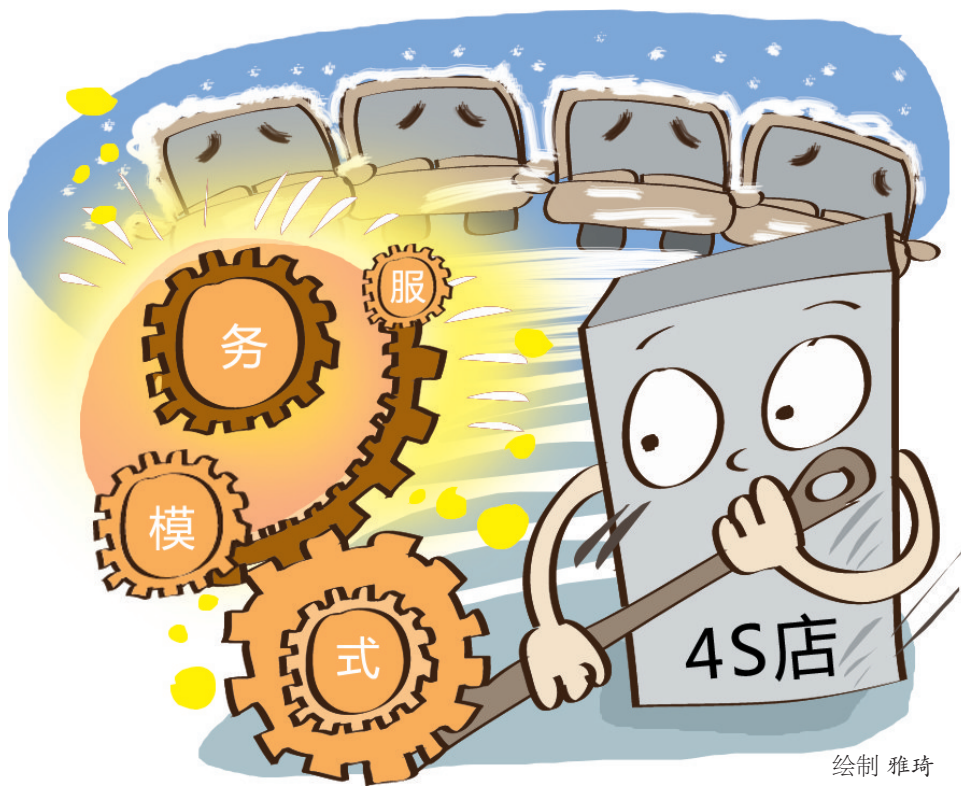


新车销售利润渐薄,维修技术即将公开,面临空前考验的4S店如何“突围”——

延伸服务链 布局“后市场”

核心提示

汽车市场微增长已成“新常态”,新车销售利润渐薄,众多汽车经销商以新车销售为重心的传统经营模式已难以维系。面对日益艰难的生存困境,4S店路在何方?记者走访发现,越来越多的汽车经销商从售车驱动向创新服务转型,借助新的服务模式探索未来的赢利之路。



绘制 雅琦

1 “腹背受敌”,4S店传统模式受冲击

记者调查发现,在不景气的市场环境下,我市大多数4S店度日艰难。

车市遇冷,新车利润越来越薄。记者了解到,汽车厂家为了激励4S店销售,每月或每季度都会给4S店下达提车任务,如果完成就会有现金奖励。一些4S店为了减少库存、拿到返利,不得不采取价格倒挂的形式卖车,其利润空间一再受到挤压。

为刺激车市回暖,今年上半年,多家车企也开始“官降”(官方公布降价)。在“官降”基础上,经销商的优惠幅度直接影响顾客的选择,同品牌不同经销商之间为争夺客源也打起

价格战。

汽车售前市场增速放缓,售后市场同样面临压力。新出台的《汽车维修技术信息公开实施管理办法》,要求车企明年起公开所销售汽车的维修技术信息;而《机动车维修管理规定》中的十项修改意见,明确了消费者有权自主选择维修经营者进行维修,任何单位和个人不得强制或变相强制指定维修。

如此一来,集整车销售、零配件、售后服务、信息反馈四项功能于一体的4S店,其中三项功能正在面临前所未有的考验。

2 应对“寒冬”,经销商“摸着石头过河”

有关数据显示,2005年至2010年,中国汽车市场经历了一段快速增长期,年均复合增长率曾高达35%,2011年后放慢至9%。目前,汽车市场微增长已成“新常态”。

为适应车市“新常态”,我市经销商也做出了不同尝试。

近年,一些汽车综合展厅出现在我市一些县城。去年,我市一家合资品牌布局县域市场,在新安县建立了首家迷你4S店。迷你4S店的车型、保养服务、价格等跟市区都是一样的,大大方便了县区消费者购车和享受售后服务,其经营状况日趋稳定。

我市一家大型汽车销售服务公司

在洛龙区投资开发了一个汽车公园,集整车销售、售后维修、汽车改装、汽车美容、车友俱乐部等于一体。园内有人工湖、凉亭、水车等景观,还引进农家美食、户外运动、休闲垂钓等休闲项目,为消费者提供一站式综合消费体验。

在售后服务方面,我市另一家大型汽车服务公司正在加紧建设一个大型钣喷中心,未来该公司旗下的16家4S店相关维修业务可集中作业,将大幅降低4S店维修成本,客户维修费用也将随之降低。

有经销商透露,为应对车市“寒冬”,各家奇招频出,但前景如何并不确定,就好比“摸着石头过河”。比如,有的经销商主打服务牌,推出24小时救援、赠送售后保障卡等增值服务;有的经销商开展自驾游、联谊会等车友活动,增强用户黏性……

3 向下游延伸产业链,从“后市场”找利润

处在转型阵痛期的4S店,该如何应对车市的“寒冬”呢?

在上月举办的2015中国洛阳暖冬汽车金融峰会上,汽车行业领军人物对经济转型期汽车经销商发展的趋势进行了研讨。中国汽车流通协会常务理事贾新光说,汽车销售的创新想象空间极大,经销商应将销售渠道下沉,创新销售模式。他认为,汽车销售将进入多渠道时代,未来,汽车销售将大量出现在城市综合体、汽车园区、汽车超市和电商平台中。

此外,贾新光说,汽车市场已从卖方市场转为买方市场,个性化消费成为主流。经销商转型应注重服务创新,构建以消费者为中心的服务体系。

国机汽车股份有限公司市场营销部部长胡丝羽说,纵观全球成熟汽车市场,汽车服务所占利润总额已高达全行业的60%。在我国汽车市场“新常态”环境下,汽车行业的产业链将不断向下游延伸,经销商应迅速推出二手车业务、汽车租赁、汽车金融、汽车保险等服务种类,找寻新的利润来源。

“深耕汽车销售的‘后市场’是4S店转型的必由之路。”市汽车行业协会会长汪全营表示,日渐饱和的市场意味着汽车保有量越来越大,保养和维修的市场十分可观。

汪全营认为,如今正是4S店售后服务去暴利的良机,经销商如果愿意让价格回归理性,就有望在售后服务市场上赢得更多利润。

本报记者 李冰

相关链接

汽车“后市场”

所谓汽车“后市场”是指汽车销售以后,围绕汽车使用过程中的各种服务,它涵盖了消费者买车后所需要的一切服务。也就是说,它是在汽车从售出到报废

的过程中,围绕汽车售后使用环节中各种后继需要和服务而产生的一系列交易活动的总称。

(百度百科)



2015年度市场主体年报公示明年元旦启动

本报讯(记者 王蕾 通讯员 赵梅香 王宜)记者昨日从市工商局获悉,2015年度市场主体年报公示工作将从明年1月1日起开始,年报公示截止日期为2016年6月30日。

市工商局相关负责人介绍,我市2013年度和2014年度市场主体年报公示工作已经结束,其中2013年度的年报公示率为98.71%,2014年度的年报公示率为96.29%。截至今年11月底,我市各类市场主体达320718户。按照相关规定,在2015年12月31日

前设立登记的企业、个体工商户和农民专业合作社,均需进行2015年度年报公示。相关市场主体可通过河南企业信用信息公示系统(网址: http://gsxt.haaic.gov.cn),向工商部门报送年度报告,并向社会公示。

新登记注册的企业在线进行年报公示时,先登录河南企业信用信息公示系统,点击页面下方的“企业联络员注册”进行联络员注册。注册成功后,点击页面中的“企业公示信息填报”,录入联络员信息进行登

录并填写年报信息。填写完成后点击“提交并公示”选项,即可完成年报公示。



短网址: http://shouji.lyd.com.cn/n/344503

洛阳洛政新龙建设发展股份有限公司 项目建设部招聘启事

洛阳洛政新龙建设发展股份有限公司成立于2015年7月,是为顺应国家政策导向而成立的混合所有制企业,瞄准城市基础设施投资与城镇化建设领域,是集投融资、建设、资产经营为一体的综合企业。公司正在实施东南环区域整体城镇化建设项目,故面向社会招聘项目管理人才8名。

岗位配置:总工程师一名(限男性);部门副经理一名(限男性);项目主管三名(限男性);安全主管一名(限男性);造价工程师一名(男女不限);统计员一名(男女不限)。

招聘人员标准及条件:年龄50岁以下,身体健康;总工程师、部门副经理、项目主管限路桥专业,其他人员为

相关对应专业,有中级以上职称及执业资质证书者优先。全日制本科以上学历,从事相关工作5年;全日制大专以上学历,从事相关工作10年。

特别优秀者条件可适度放宽。待遇:待遇从优。备注:简历中请注明求职者姓名及联系方式。

联系人:胡女士 联系电话:0379-65612100 简历截止投放时间:2015年12月30日 简历投放邮箱:luozhengxinlong@163.com

