# 中国消费者网购汽车意愿最强

在电子商务发展扶摇直上的今天,网购汽车已不再是什么稀奇事了。眼下,网店营销正受到越来越多车商的青睐。近日,据全球知名管理咨询公司理特发布的一份调查显示,在中美德进行的一项汽车在线销售的调研中,中国消费者网购汽车的意愿最高,超过八成消费者认可网购汽车。

**超八成消费者认可网购**

该调研报告对超过一千名来自中国、美国和德国的消费者进行调查,以明晰在线购车需求、识别关键成功因素和顾客购买原因。结果显示,目前在中美德三国中存在着很大的在线购车需求,有很多消费者愿意网购汽车。其中,对中国消费者而言,有86%的人表示"很有可能网购汽车",而"一般"愿意网购汽车的人数则占11%,表示"不太可能网购汽车"的人数仅占受访人数的3%。而在受访的美国和德国消费者当中,表示"很有可能网购汽车"的人数分别占到42%和38%。

调查表明,价格优势、便捷性和渠道排他性是建立和发展汽车线上销售的关键成功因素。对中国消费者而言,他们更看重的是购买渠道的排他性,而非价格和便捷性,相比之下,对于美德消费者而言,网购汽车的价格优势却是他们最主要的考虑因素。

前不久,腾讯汽车发起的一个小型网调的结果也显示,有超过七成的网友表示"能够接受网购汽车",持观望态度的占到两成,而不能接受的人数则不足6%。

**配套措施有待完善**

网上售车成为汽车工业发展的全新销售渠道,为汽车工业的发展创造了无限可能,但有机遇的地方,理当会有挑战的存在。

调研报告显示,尽管消费者在线购车的需求很明显,但是汽车厂商也需要考虑扩张销售渠道带来的潜在风险。事实上,在构建在线销售渠道时,需要分析法律、销售网络的相关风险以及和经销商的关系等问题。

此外,研究还指出,除了单纯的网购,消费者还希望在网购过程中能有更多的互动,以轻松获得客服中心的服务和外部帮助;在购车过程中能够有更多体验新车的渠道,例如:客户通过互联网获得信息,租车试驾,通过客服中心的支持在线配置新车,最终网上购车。而在线购买的最大障碍则在于最后的交易环节,受访者希望有不同的交易选择,譬如线上消费者需要可以选择全额付款、按揭以及其他的方式。

据悉,在欧洲发达国家,网上买车已基本上实现了一条龙服务,但在国内,网上购车虽更加实惠便捷,但总体还未成熟,例如,提车、上牌、投保等售中售后环节现阶段还无法实现线上完成,车的品质及售后保养维修服务也很难得到保障。因此,网上售车还无法成为独立的销售渠道,现阶段,业界更看好"线上线下联动,线上弥补线下不足"的模式。 南 日

# 降低门槛 促进消费

□石 凯

焦作宝之华东风雪铁龙4S店在10月份推出了主题为"梦想0距离"的新世嘉优惠让利活动,凡购买新世嘉的消费者均可享受以"0购置税、0利率、置换0首付"为核心内容的"0"费用购车优惠。这是东风雪铁龙新世嘉今年3月份上市以来推出的一系列关爱消费者活动当中的一项重要内容。

对于经济实力不强的年轻人来说,动辄数万元乃至十几万元的购车费用,绝对不是一项小的开支。除此以外,油价的不断攀升,也让不少年轻消费者对购买汽车心生疑虑,担心经济压力日趋沉重。

其实,随着汽车技术的不断进步,如今入门级的汽车产品已经日益增多,很多A○级车、A级车的价格都在5万元上下,不仅经济实用,而且品质大幅度提高,完全可以满足小家庭的日常使用。

更为有利的是,随着金融服务的迅速发展,如今贷款买车也应运而生,为年轻人提供了以少量资金入手、先买车后还款的机会。如果放在十年、二十年前,这样的消费理念也许还不被大多数人接受,但现在早已呈现遍地开花之势。

东风雪铁龙新世嘉此次推出的"0"费用购车优惠活动,是如今车市的常见营销活动手段之一。这类营销方案虽然外在形式和具体内容不尽相同,但有一个最大的共同点,那就是降低了购车门槛,让买车距离普通工薪阶层不再遥远。

每一种营销举措都有其预定的目标客户。目前贷款购车服务的目标客户其实更多的还是针对年轻人和普通工薪阶层。由于经济能力有限,这一类消费者购车往往会把小排量、低油耗、低价格的汽车作为首选,其使用诉求也往往是日常代步。

新世嘉"0"费用购车优惠活动的不同在于,作为一款市场主流的A级车,其配置和价位相对较高,与自主品牌的一些B级车的低配车型几乎相当,因此也就往往会在价格竞争中处于劣势。而通过商家推出优惠的贷款金融服务,则可以从侧面消弭这种不利因素,让人们提高首辆车的选择标准和心理预期。

随着汽车市场的日益成熟和规范,贷款购车、旧车置换等相关金融及周边服务还会日益丰富。届时,相关服务也许会延伸和覆盖到所有的细分市场,为不同档次和不同类型的汽车产品提供一种新的消费途径。

只要人们能够合理应用,多一种购车选择总是有益的,总能给更多人带来方便。而随着金融服务的不断推广,其自身也会在形式和内容上变得更加灵活和完善,对促进汽车消费必将带来有益的影响。

车市听风

# 退伍不褪色 立志做国产

## ——访焦作峻宏汽车贸易有限公司总经理郭志宏

本报记者 孙阎河

短短的头发,壮实的身躯,初见焦作峻宏汽贸有限公司总经理郭志宏,依然能从他身上感受到军人的气质。而说起自己经营的汽车品牌,曾为军人的郭志宏更是响当当地说:"进入汽车销售行业以来,经营国产品牌一直是我的宗旨。前些年在经营双环汽车积累了一些经验后,今年,为了圆上我的'军车'梦,我又筹措了大量资金,在多次协商的基础上,与以生产军用汽车著名的北京汽车制造厂建立了合作关系,并于8月份正式开始代理'北京汽车'。"

据了解,北京汽车制造厂历史悠久,是建国后我国兴建的第二家大型汽车生产企业,堪称中国汽车工业的先驱和北京汽车工业的摇篮。其作为国家军车定点生产企业,以及轻型越野车和商用车骨干企业,拥有四十多年的越野车和卡车开发生产历史,在业内享有"越野世家"的美誉。

说起经营的北京汽车系列,郭志宏板起手指,如数家珍地介绍:"勇士、域胜007、陆霸、E系列、陆铃、旗铃、切诺基,如今,我们经营着北京汽车的7个系列的40个新款车型。北京汽车登陆我市才刚刚两个月,就受到了广泛欢迎,前来赏车、订车的客户络绎不绝。特别是在《焦作日报》、《焦作晚报》举办的2012秋季房车文化节上,北京汽车展位更是人气鼎盛。"

提起目前汽车市场的状况,郭志宏充满信心地说:"虽然目前汽车销售市场呈现出相对疲软的态势。但是,北京汽车在焦作地区上市以来,公司根据不同的车系,有针对性地推出直降8000元、5000元、4000元的一系列优惠措施。特别是为了应对日系车减产的状况,公司更是大力弘扬民族自主品牌优势,取得了良好的效果,双节期间,就销售各类车辆26台。"

在谈到公司今后的发展时,郭志宏认真地说,下一步,公司将秉承以人为本、科技引领、整合资源、集成创新、规范经营的理念,以国家汽车产业发展战略和市场需求为导向,以轿车和越野车的投资运营为核心,积极承担企业社会责任,振兴民族汽车产业。同时,公司还将继续加大与主流媒体《焦作日报》、《焦作晚报》的合作力度,将北京汽车这一民族自主品牌做大做强。

**郭志宏** 38岁,党员,现任焦作峻宏汽车贸易有限公司总经理。1991年至2003年在内蒙古军区某部服役,期间,多次受到上级嘉奖,两次被内蒙古军区评为优秀班长,被北京军区评为优秀驾驶员,两次荣立三等功。2008年开始进入汽车销售行业,曾经营双环汽车和北京汽车。

**应对挑战 抢抓机遇**

**——焦作车市金秋系列访谈**

# 陈光标购自主品牌赠被损车主

近日,中国著名慈善企业家陈光标购买43辆吉利帝豪EC8 6AT版赠送给受损日系车车主。

这次赠车事件再次将陈光标推上了风口浪尖,被选中的吉利汽车也顺势火上了一把。陈光标选择吉利源自于对自主品牌的信任与肯定。随着自主品牌的迅速崛起,国人对国产汽车的信任与肯定也会一路上扬。

据统计,在1100余辆受损车辆中,符合陈光标发动的以旧换新活动的车主有43人,这43名日系车主将分别获赠吉利帝豪EC8。

从吉利近来的表现可以发现,吉利汽车不仅在品质上发生了质的飞跃,而且国际上也声名鹊起,正在以一枝独秀的姿态构筑其汽车帝国。

今年9月,全球首家专业汽车问答网站发布了《"健康汽车"检测报告》,主要检测汽车内饰中的多环芳烃含量。报告显示,被检测车型中自主品牌吉利帝豪EC8的多环芳烃含量仅为0.2mg/kg,EC8的车内空气质量超越很多外资和合资品牌,为此次抽检车内空气质量最好车型之一。

帝豪EC8能够在此次评选中名列前茅,与吉利追求卓越品质密不可分。一直将"品质吉利"视为目标的吉利企业正以实际行动向消费者传递着安全与健康的理念。

在2011年C-NCAP碰撞中,吉利帝豪EC8以49.6的绝对高分获得五星评价,创下自主品牌最高成绩。由此可见,安全创新日益成为吉利汽车的核心,由外及内的安全保证成就了吉利的品质保证,为自主品牌拓展海外市场奠定了信誉基础。

今年9月,吉利帝豪EC8正式交付乌拉圭驻华大使馆,成为大使的专属座驾。无独有偶,2012中国·阿拉伯国家经贸论坛商业合作分会指定用车交车仪式在银川举行,吉利汽车提供的10台帝豪EC8成为官方指定用车。 帝 豪

上图为陈光标发动的以旧换新活动现场。

(本报资料照片)

# 新世嘉"0"费用购车活动启动

**本报讯** (记者**石凯**)记者日前从焦作宝之华东风雪铁龙4S店了解到,该店在10月份推出了主题为"梦想0距离"的新世嘉优惠让利活动,凡购买新世嘉的消费者均可参与以"0购置税、0利率、置换0首付"为核心内容的"0"费用购车活动。据介绍,这是东风雪铁龙新世嘉今年3月上市以来推出的一系列关爱消费者活动当中的关键一环。

随着如今金融服务的迅速发展,很多消费者产生了贷款购车的想法,这样不仅能先开上车,手中掌握的资金也可以更充裕,从而以备不时之需。东风雪铁龙新世嘉在金秋十月适时推出"0购置税、0利率、置换0首付"金融购车方案,能让消费者在没有任何付款压力的情况下,轻松享受惬意的有车生活。

在本次活动中,针对新世嘉推出的"0购置税"方案,是指对10月份购买新世嘉的消费者给予全额购置税补贴,可让消费者省下近万元的费用;而"0利率"则是指分期付款购买新世嘉的消费者可以无息贷款,缴低至20%的首付款就可以把新世嘉开回家;"置换0首付"活动则是指消费者可以用任意品牌旧车(甚至微车面包)置换东风雪铁龙新世嘉,不但可以享受高额置换补贴,还可以将评估价作为首付款,如果评估价刚好与首付款相抵,消费者可以不需花一分钱直接旧车换新车。

此外,据该店人员介绍,以更为时尚的造型语言、更为领先的科技配置而广受关注的新世嘉CROSS也将于10月21日在焦作宝之华东风雪铁龙4S店举行盛大的上市发布会。活动当天,活动现场将提供丰富礼品,且全车系都将有年度最大力度的优惠活动,欢迎广大车友届时莅临观赏。

『东风本田杯』销售顾问风采展示

姓名:王雪飞 体重:53公斤
身高:1.67米 星座:射手座
爱好:唱歌 血型:B型
座右铭:我可以。
工作单位:焦作宝之华汽车销售服务有限公司

(图片由本报记者石凯摄)

东风本田焦作市锦田汽车销售服务有限公司
地址:焦作市迎宾路与南海路交会处 销售电话:(0391)8865111 8865058

■车市动态

# 机动车检测维修明年设职称考试

笔者日前从人力资源和社会保障部获悉,2013年专业技术人员资格考试计划及考试日期已经确定。

据介绍,2013年共安排51项专业技术人员资格考试,增加了通信专业初级、中级和机动车检测维修士、机动车检测维修师两项职业水平考试,全国计算机应用能力考试由各地自行确定考试时间,其他各项考试均明确了统一的举行时间。

人力资源和社会保障部要求各省区市人社部门及相关行业主管部门积极配合,密切协作,认真落实考试有关规章制度,切实做好考试各项准备工作,真正做到公平考试、安全考试。 京 华