电商平台成车企争夺第二战场

继发布OTO平台车享网之后，上汽乘用车再次宣布进驻苏宁易购，进一步拓宽在电商平台上的销售网络布局，同时也拉开了各车企在电商平台跑马圈地的序幕。据不完全统计，目前已有超过25家汽车厂商进驻电子商务渠道，终端销售市场的战火已由传统的4S店模式蔓延到了网络上。业内人士预测，未来电商渠道争夺战将是车企间竞争的第二战场。

据了解，奔驰、宝马、奥迪等豪车品牌早已开始布局电商平台，而随后无论是丰田、大众、雪铁龙、雪佛兰、别克等外资品牌，还是比亚迪、奇瑞、长安、北汽、吉利等自主品牌，也开始纷纷涉足电商平台，使得电商渠道竞争日趋白热化。

今年以来，苏宁易购已高调宣布牵手上海大众、上汽乘用车；易迅联手经销商广汇集团推出“0元购绅宝”；此外，国美在线也公开透露今年在汽车电商领域的野心，意图实现大额支付并打通价值链条。

“电商市场的火爆及时地为车企提供了一个切入点。”盖世汽车网总裁陈文凯认为，在车市增速放缓、网点建设成本和用工成本高企的当下，基于新车销售利润比重持续下降的现实，车企如何控制成本、寻求销售利润的增长已经成为当务之急，在传统的渠道之外寻找新的增长点是各家车企共同面对的机会。

在汽车市场增速放缓以及一二线市场日益饱和的大环境下，近年来众多车企纷纷下探市场，开始了向三四线市场的扩张，在这一轮扩张过程中，渠道建设和宣传营销仍然是重中之重，而新近崛起的汽车电商化恰好能够提供便利。

据悉，目前各汽车厂商均将电商营销视为销售的新增长点，仅去年的“双11”期间电商促成的订单数量就接近10万辆。而广汽本田的新飞度也在5月创造了一个汽车电商的新纪录，只用短短的20天第三代飞度就在天猫旗舰店实现了超过1000辆的订单。

有统计数据显示，目前在第三方平台带来的汽车销售比例中，以京东、天猫为代表的电商平台占比达到80%，垂直网站占比达12%，其余部分由主机厂自营平台实现，电商已经承担了部分车企销售职能。

亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉认为，以互联网庞大的受众群体为基础展开营销活动，既可以达到高速传播品牌的效果又可以节省售前推介和销售过程中花费的大量人力、物力资源，未来，随着汽车电商的发展，线下建设实体网点和线上开拓电商渠道双线布局的模式或许更加值得期待。

此外，今年“上海通用别克售后旗舰店”正式入驻天猫商城的消息，也可看做是车企为争夺更多客户的重要举措。颜景辉表示，国内电商平台出现以售后服务为主题的汽车品牌店，不仅是汽车品牌在售后服务O2O模式上的全新开拓，也是汽车品牌宣传的一次延伸。

“随着汽车消费升级，客户的生活与网购紧紧地捆绑在了一起。为贴合这种全新的消费方式，各大车企转变营销思维，因此车企对网购尤其电商渠道的争夺战将会继续，并在未来成为经营模式的新生力量。”颜景辉称。

（蓝朝晖）

东风风神周口诺德金4S店盛大开业

本报讯 6月15日，东风风神周口诺德金4S店盛大开业（如图），厂方领导、新老客户及全市主流媒体等参加了隆重的开业仪式。

周口诺德金汽车销售服务有限公司是河南诺德金汽车贸易有限公司的全资子公司，是东风风神汽车一级代理商。诺德金拥有雄厚的经济实力和良好的社会关系，与国内各大银行、保险公司有着融洽的合作关系，连年被授予“十佳”、“诚信企业”“重合同守信用企业”、“维修质量信得过企业”、“消费者满意单位”等众多荣誉。

诺德金是集整车销售、维修保养、配件供应、信息咨询、汽车上牌、汽车过户、税费办理、汽车年审、代办违章、异地车审、汽车美容、汽车装饰、汽车租赁、汽车置换、汽车用品、汽车改装、金融信贷、车辆保险、事故定损、保险直赔、24小时抢险救援、驾驶员培训、汽车挂靠、货车上户、货车租赁、车辆检测、货车营运证、货车季审年审综合审、二维、补牌补证（补车铁牌、补换驾驶证、驾驶证解锁、补行驶证、补养路费、补登记证、补营运证）、迁出提档、汽车教育以及汽车文化传播等服务功能为一体的现代化、一站式的汽车服务基地和汽车综合服务平台。

诺德金拥有专业化的服务团队，先进的汽车检测维修设备，完善的服务体制，并始终把质量与服务作为企业生存与发展的生命线，把“TCS管理（全方位客户满意）”、“7S管理”贯彻于服务全过程，严格按照科学的管理模式与规范的服务程序进行操作，本着“质量第一、信誉第一、客户至上、服务至上”的服务宗旨及“诚信开拓、以人为本”的经营理念，用完善的质量监督与管理体系全方位、深层次地满足用户需求，为客户提供完善、优质的服务，是诺德金始终不懈的追求。“诺德金人”将以最优质的服务及最优惠的价格为为广大顾客提供专业化、标准化、流程化、人性化、满意化的服务及尊贵、惬意的“赏车、品车、试车、购车”体验。

（刘婷）

激情世界杯 畅享年中惠

斯柯达 邀您共赴年中团购会

激情6月，4年的苦苦等待，60亿人的热情！狂热的足球盛宴，只看球怎能尽兴？6月14日至7月12日，周口锐达汽车4S店邀您共赴年中团购会。活动期间，进店有礼，试驾竞猜“油”礼，凡试乘试驾Octavia全新明锐的客户均可获得当天一次世界杯竞猜机会。猜中比赛结果即可获得100元加油卡或话费充值卡。订车“钜”惠冰点价，全新明锐尊享四重礼遇！

即日起至6月30日，成为Octavia全新明锐车主，即可畅享全新明锐为您带来的A+级品质生活，更有四重专属礼遇！

贴心订单礼：订车客户可享3000元订金礼包；

夏日清凉礼：全部天窗版车型另外享受2000元夏日清凉礼包；

夏日养护礼：转介绍成功的新老客户均可获得空调养护礼包或500元会员积分；

“换”然一新礼：成功置换的客户可获得行车记录仪或2000元会员积分。（锐达）

中国汽车流通协会：

二手车市场将快速发展

6月14日，“2014吉林省二手车交易现场会”在长春开幕。中国汽车流通协会副会长于元渤在当日下午召开的论坛上表示，目前北京二手车成交过户量已超过新车交易量，我国二手车市场将迎来快速发展。

于元渤透露，我国当前超过1.2亿辆的私家汽车保有量是二手车交易的基础，而很多城市推出的新车限购政策也在一定程度上促进了二手车市场发展。“协会统计，2013年我国二手车成交过户超过520万辆。我们的判断是，二手车市场将迎来快速发展，前景广阔。”

统计显示，2014年5月，北京交易新车42100辆，成交过户二手车57100辆；1月至5月，北京累计成交过户二手车283400辆，同比去年262600辆累计增长7.92%，增幅高于新车8.82%。

中国汽车流通协会研究发现，我国二手车流通行业已经出现如下新热点：汽车经销商开始重视二手车业务，二手车售后服务有效延伸，经销、经纪企业更加注重服务品牌的培育，二手车市场得到外资、风投青睐，电商迅猛发展。（姚湜）