

# 汽车网购时代 已悄然来临?

## 1 网络促销显成效

记者走访多家4S店了解到,网络销售越来越受到车商的重视,如今我市不少汽车4S店都成立了网销部。据了解,网销部的职责是管理网站后台、发布信息、推送信息、解答网友的疑问、收集网络客户信息、邀约客户进店,并最终促成交易。

“在不远的将来,人们会习惯网购汽车。”比亚迪洛阳宝骐4S店网销部经理薛静说,她的经历让她相信网络的力量。

薛静说,2009年,各大汽车

4S店基本都没有开展网销业务,那时她虽然还不会用网络,但从身边的朋友那里得知网络很便利。她让朋友在论坛上发帖,并留下了她的联系方式。

有一个月,薛静病了,每天躺在床上养病,原本以为那个月肯定没法卖车,然而薛静接到了客户的咨询短信,那名客户告诉她,他从论坛的帖子上知道了薛静的联系方式,“连个电话都没给客户打,靠发短信,那个月我竟然卖出两辆车”。

“网销部成立一年来,每月销售汽车的数量在20辆左右。”薛静说,公司还在淘宝网上注册了店铺。

北京汽车洛阳宝顺4S店总经理黄振虎说,相比普通销售顾问在店里等顾客上门,网销部的工作人员常常在网上寻找客户的线索,并主动出击,工作很有成效,网销部销售冠军的销售成绩比店内一般的销售顾问要好。

## 2 网购汽车并不遥远

黄振虎说,今年3月,有消费者在网上联系了他,并办理了网络购车业务。

黄振虎说,这是他们店唯一一例完全通过网络销售汽车的案例,不过他并不认为网购汽车会迅速像网购衣服、数码产品一样普及。他说,这单买卖

有它的特殊性——这名客户的朋友开的就是他要买的这款车,因此他在购买前就对这款车有充分的了解。汽车毕竟是大宗商品,消费者在购买前需要试乘试驾对其进行了解,线上线下结合的模式可能更适合汽车的销售。

“网购汽车会成为将来消费者购车的重要途径,不过目前这

个模式还不成熟。”东风悦达·起亚洛阳悦达4S店常亚东说,“第一,目前客户还需要通过到实体店看车、试驾获得对车最真实的感受;第二,网购的流程不够健全,需要汽车厂商和电商进一步完善;第三,网购的优势还没在汽车销售上完全体现出来,比如网购的价格优势。”

□记者 许晓洁

面对“双11”网购狂欢节,汽车厂商和本地多家汽车4S店都投入了大量精力,我们不禁要问:汽车的网购时代已经到来了吗?针对这一问题,记者走访了我市一些汽车4S店。



Audi 品荐二手车



再见!一切顾虑

Audi 品荐二手车 诚信之品 专业之荐



看不透彻的质量细则? 似真似假的里程数? 难以兑现的售后承诺? 奥迪品荐二手车让再多顾虑不再是顾虑! 奥迪全球统一专业检测严控质量关、全程维修保养记录真实呈现,更有全国一年或两万公里有限质量担保让您后顾之忧。诚信之品,专业之荐,敬请光临一汽-大众奥迪品荐二手车授权经销商。

www.audi.cn

一汽-大众