

# 车·车市

今年,一些本地车商试水“双11”,记者对活动效果进行了追踪

## 赚足“吆喝”和经验 明年努力再“迎战”

□记者 许晓洁

今年的“双11”,一些本地车商“声势浩大”地参加了“战斗”。“双11”过后,记者对活动效果进行追踪时发现,与其说本地车商利用这次活动提高了销量,不如说他们在网售汽车方面赚足了“吆喝”和经验。

### 1 销量增了 利润低了

北京汽车洛阳宝顺4S店展厅主管赵志鹏说,他们店在今年天猫的“双11”活动中共销售了12辆车,他们认为这样的销售成绩还算不错。“但利润确实太低了,店里的3款车型在‘双11’活动期间比指导价低了1万多元,这样的价格怎能让经销商有利可图?”赵志鹏说。

比亚迪洛阳宝骐4S店网销部经理薛静说,

第一次参加“双11”活动的他们,通过天猫和汽车之家共销售了8辆车,对于这个数字他们表示基本满意。但她也坦言,参加“双11”的活动,他们店几乎不挣钱。

记者在采访中了解到,有些4S店在天猫的“双11”活动中“战绩”不佳,他们表示还是店里的促销活动更靠谱。

### 2 经验多了 劲头足了

虽然参与“双11”活动的本地车商坦言,此次活动他们赚了“吆喝”没赚到钱,但越“战”越勇的他们表示,明年还要参加此类活动。

赵志鹏说,北京汽车去年参与天猫的“双11”活动,共销售了1200辆左右的汽车,今年销量增长到1700多辆,这说明有更多的消费者接受了网购汽车,线上线下结合的模式是未来汽车销售的趋势。他说,今年参与天猫“双11”活动的汽车品牌数量也在增加,除了北京汽车,东风标致等也有不俗的表现,明年,北京汽车必须更努力。

薛静告诉我们,今年,他们第一次试水线上线下结合的销售模式,从中获得了不少经验,总结时发现可提升的地方还有很多。她说,从目前收集到的信息来看,在今年“双11”网售汽车的活动中,对网购接受度更高的南方客户热情更高。如果店里的工作人员平时就注意向客户宣传网购汽车的好处,相信洛阳的客户对网购汽车的认知度也会更高,“双11”活动也会取得更好的效果。薛静说,她发现有的客户因嫌活动规则太过复杂而拒绝参与“双11”的活动,因此,以后商家在活动设计上也应该更方便客户参与。



12日,主题为“一再心动”的别克全新君威、君威GS联合上市发布会在郑州国际会展中心轩辕堂举行。

在发布会上亮相的全新君威,凭借其新锐前沿的设计理念和动感在握的精准操控,为立于时代前沿的新生代精英提供了动感非凡的驾驶体验。该车彰显了精英们进取的时代心声和激情果敢的个人风格,凸显他们把握自我、引领时代、开创新境界的信念。

山岭 摄

**全球鹰 GLEAGLE**  
—— 创意未来 ——

**3000惠民 1元包牌**  
暖冬盛惠 1元风暴

免担保 0元开回家 0首付 0利息 0手续费  
全球鹰GX7最高优惠**10000元**

**6.29万起**

**9.29万起**

**3.29万起**

**洛阳宇豪全球鹰4S店** 电话 65522566  
地址: 瀍河回族区九都东路名车苑内北侧109号 电话 15515308812

**海马汽车**

**海马S7超级体验营**  
超强劲力 体验不一样的畅快感受

**超级减肥王** 节目唯一指定用车 >>> 同级别唯一原装进口5AT SUV

**海马汽车洛阳达升销售服务店**  
地址: 洛阳市九都东路13号 销售热线: 0379-63583966

**海马汽车偃师山水销售服务店**  
地址: 偃师高速引线与310国道交叉口向北500米