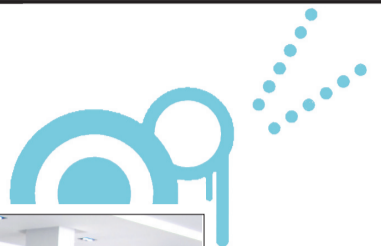




进口车的“小城故事”



(上接D01版)

1 真实身份是“代购”

经过一番寻找,记者来到了我市一处商业中心的地下停车场,在这里洛阳卓阳汽车销售有限公司设有展厅。

洛阳卓阳汽车销售有限公司展厅经理陈冉说,虽然地方不太好找,但他们的销售成绩还可以,平均每月销售汽车二三十辆。

“我们实行的是两条腿走路的经营模式。”陈冉说,在国外和国内替客户找到满意的货源,然后把采购回来的车辆卖给客户,说白了就是汽车代购。据了解,他们经销的车辆既有进口车,也有国产车,进口车又分为中规车和美规车。

“由于进货渠道不同,客户提车的时间也会不同。”金麟汽车销售有限公司销售经理马腾说,如果是从国内进车,一般3天后就能提车;如果是从国外进车,时间长的要等几个月后才能提车。

马腾说,他们于今年10月正式开业,11月的销量比10月增长了25%。



展厅中的高档进口车

2 撒手锏是“低价”

我们从网上代购商品,目的无非是两个:首先是省钱,其次是可以买到本地没有的商品。这也是进口汽车经销商的优势。

以宝马740为例,在4S店卖122.6万元的车型,一些进口汽车经销商报价在97万元左右。在4S店售价100万元左右的宝马X5,一些进口汽车经销商报价为70万元左右。

一辆车便宜几十万元,里面会不会有什么蹊跷?陈冉解释,同一款车型,国外的售价通常会比国内便宜很多,因此他们代购回来的车也

就在价格上具备了很强的竞争力,“我们的报价也是浮动的,比如现在临近年底车源紧张,途锐的价格就涨得很快”。

“本地没有的车,消费者可以通过我们代购。”马腾说,一些品牌在洛阳就没有专营店,但是进口车经销商可以通过自己的渠道帮消费者找车,“消费者只需交一定数量的订金即可”。

“事实上,在经营中我们比4S店少了许多来自厂家的压力。”喜汇进口车负责人杨先生说,厂家通常

会要求4S店“高低混搭”销售,即热销车型需要搭配部分冷门车型销售,而进口汽车经销商就不存在这种问题,除了需要在展厅摆放一定数量的车辆用来展示实力,通常都是按照消费者的订单要求直接采购的。

在采访中,一些进口车经销商告诉我们,这个行业的利润并没有大家想象中那么大。马腾就说,经营进口车,不仅需要装潢店面,又要采购一些高档车以展示实力,长期运营才能赚钱。(下转D03版)

广汽 HONDA

Crosstour 歌诗图 | Accord 雅阁 | ODYSSEY 奥德赛 | CRIDER 凌派 | CITY 锋范 | FIT 飞度

创领轿车风尚 运动本能重生
第九代雅阁3.0L 创领时代

广本键通店12岁啦!

十二年风雨相伴 十二重豪礼巨惠
——广本置换风暴 限时限地限量

活动时间: 2013年11月30日-12月12日

EARTH DREAMS
TECHNOLOGY
地球梦科技
中国首款配备车型



1. 试驾礼;
2. 贺岁礼;
3. 转介绍礼;
4. 购车礼;
5. 评估礼;
6. 置换礼;
7. 保险礼;
8. 以旧换新礼;
9. 升级礼;
10. 预约礼;
11. 续保礼;
12. 会员礼



广汽本田键通4S店

地址: 洛阳市九都东路21号(键通汽车广场) 销售热线: 0379-63996911 售后热线: 0379-63996936