



二手车篇

二手车行业步入发展“快车道”

□记者 韩霖 文/图

随着二手车市场的发展,二手车种类不断丰富,2013年我市二手车销量一路攀升。同时,二手车行业内的竞争日趋激烈,各种新颖的营销模式不断推动这个行业向前发展。从最早的拼车源到拼价格,再到如今的拼质量、拼服务,我市的二手车行业进入可持续发展阶段。

关键词1 发展加快

2013年我市二手车行业的发展可用一个字来形容,那就是“快”,这一特点尤其体现在下半年。

据本刊的《权威发布》栏目,2013年7月至9月,我市的新车市场进入持续加速期,在洛阳日报报业集团举办的金秋汽车博览会的全力推动下,我市9月的新车月挂牌量突破万辆,这也为我市的二手车销售提供了车源基础。

初步统计,今年下半年我市惠通等大型二手车交易市场的月均成交量约为2000辆,而车汇一二手车广场的月成交量有近百辆。

“下半年可谓我市二手车行业发展的加速期,从我们了解的情况来看,二手车交易量增长明显,二手车车商的销售业绩也大幅提高。”车汇一二手车广场总经理毕涛说。



销售人员向客户介绍车辆

关键词3 可持续性

“由于二手车车况鉴别具有较强的专业性,在行业发展初期,一些不良从业者故意隐瞒车况,以便从中谋取利益,造成了消费者对二手车行业出现信任危机。”毕涛说。

如今二手车行业内的激烈竞争促使行业不断自律和规范,在售车辆的车况信息更加透明,交易双方信息更均等,车辆售后服务体系更完善……这些让我市二手车行业朝着健康、可持续发展的方向发展。

关键词4 试水网络

在网购大行其道的今天,汽车也在尝试利用网络这一渠道。由中国汽车咨询中心网发布的《中国汽车电商发展研究报告》显示,2013年“双11”,天猫等3家网站贡献了近17万辆的线上订单,订单总额达235亿元。同时,以车易拍等为代表的电商也快速切入二手车市场,并取得了不错的成绩。

洛阳的一些二手车企业也大胆做出了尝试。例如车汇一二手车广场正在试水的O2O模式,将线上和线下的优势资源结合,并通过网站引导,使互联网与展厅车源对接,实现网络订单的“落地”。

关键词2 崭新气象

“在我看来,今年的二手车市场呈现一派新气象,无论是车型、品牌还是销售模式,都让人耳目一新。”车友周平感叹道。

“新车、豪车更多了,对于我们消费者来说,选择面更广了。”家住西工区的廖先生说,“当然,这其中最让人耳目一新的是营销模式。”

“从路边摊儿到进店经营再到豪华展厅,从‘雾里看花’到专业评估……让我不断惊喜

的同时,也坚定了我买二手车的决心。”市民张先生说。

在消费市场的不断刺激下,一些以前只会在国外及我国一线城市出现的全新的二手车营销模式也在洛阳崭露头角,从二手车拍卖会到周末自由交易日,从二手车车商自己办展到参加高规格的车展,我市二手车车商在寻求创新,他们的突破带动了市二手车行业的快速发展。

Happy New Year
圣诞巨惠 抢购倒计时
12.21-12.25

最高综惠4万元
2年0利息 结束倒计时14天

荣威W5 | 荣威550 | 荣威350

上汽荣威 洛阳旭致4S店

地址: 九都东路与启明南路交会向南200米左转弯
销售热线: 0379-6398 1111 18638825576
售后热线: 0379-6360 1611 18638812611

中州东路 | 启明南路 | 北 | 滨河路 | 洛阳旭致荣威4S店

启辰 来自东风日产

购车有礼

十万信赖 2014新春巨献

12月21日 启辰圣诞购车惠 直击全年最低价 火热抢购中
【领衔主演: 启辰 R50X / 启辰 R50 / 启辰 D50】

全车系: **6.88** 万元起

洛阳威佳启兴专营店 销售热线: 0379-6069 1111
地址: 九都东路名车苑路口向南200米 (NISSAN威丰店隔壁)

偃师市岳滩工业区洛河桥头 0379-6761 6677 新安县涧河大道职高加油站 0379-8088 0366
伊川县鹤鸣路快车道交叉口 0379-6506 9188 栾川县滨河大道东段七里坪 0379-6686 1118