



# 汽车电商之路 怎么走



□张小丽

9月底,海马S5 1.5T CVT率先拉开数字营销大幕,启动“一元订擎”线上预售活动,该活动在汽车之家网上商城和海马S5微信平台同步启动。10月17日,吉利豪情SUV在天猫、京东、苏宁易购上的三大吉利汽车旗舰店限量首发上市,再次展现吉利的创



新营销能力。

近两年,线上卖车,成了车市的流行风向。车商在网上开旗舰店,与汽车网站合作,甚至自己另起炉灶,直接开设销售网站,不论采用何种形式,对于各大汽车品牌来说,谁要没个“触电”经历,那可真是落伍了。

日前,“双11”的号角已在淘宝吹响,预售活动再次拨动消费者的心弦。爆发于去年11月11日的网上购车潮,是否将于今年“双11”再次到来,我们拭目以待。在这场“狂欢”来临前,有几点我们需要搞清楚,我们网购汽车的模式是不是真正的汽车电商模式,汽车电商之路到底该怎么走。

众所周知,在网上交订金或全款,到线下4S店交余款和提车,这是时下流行的网购销售模式,而这并不能算真正的汽车电商模式。

美国辉门集团(全球领先的汽车零部件供应商,为世界上绝大多数著名的汽车主机制造商提供产品,并服务全球汽车售后市

场)亚太区总裁保罗·杰弗森说过,电商不光是能让消费者在网上下单,它还需要告诉人们这是一个系统,是整合线上和线下资源,为客户提供更有效服务的新机会。中国汽车售后市场的线上网购渠道已经开始拓展,这是因为中国车主比较年轻,喜欢在网上消费,而且他们更希望和厂家建立直接联系,这是中国车主的消费心理。

他的分析不无道理,痴迷于网上购物的消费者,很多人都认定网上销售没有诸多中间环节的利润盘剥,所售商品的价格理应低于实体店销售的价格,而且通过网上购车,消费者可以第一时间拿到产品,车商也可以减少库存及相关成本。

同时,网购也更方便车商获取信息,了解不同地区消费群体的购买习惯,进而通过更有针对性的营销手段促进销售。

真正的汽车电商,应该将互联网融入汽车消费的每一个环节,也就是这样一个流程:第一,消费者在线查询资讯、比对价格,到体验店选车。第二,在网上下单,支付车款,签订合

同,购买保险。第三,车商通过物流把汽车交付消费者。第四,车商在线上接受消费者的售后咨询、保养预约,为汽车提供售后服务。其间,如果汽车出现问题,将由技术人员提供上门维修服务。

由此可见,真正的汽车电商带给消费者的将是巨大的便利和实惠,而对车商来说,与时俱进、提前布局也将为其在互联网时代赢得优势。

互联网并不会取代实体经济,只会让其更有效率地运行,特别是对于营销行业,互联网必然会全面与其融合,汽车销售也不例外。用新鲜的概念、算不清的优惠当诱饵,已经很难赢得消费者的心。未来的汽车行业,只有为消费者带来真正的利益,才能得到消费者的赞美,利用网上购车这种创新的营销模式,真正让品牌的魅力深入人心,才是车商顺势而为的明智之举。

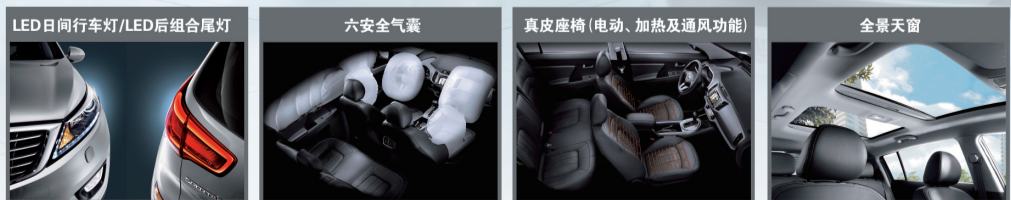
现在,趁着“盛宴”尚未开始,车商们再努把力,让“双11”来得更欢乐一些吧!

## 新智跑 焕然上市



### 智慧先锋 未来先行

先锋,是不断突破、永不止步的超越。正是这种超越,让新智跑用全新审美眼光重塑车身线条,更显大气简洁的SUV美感,用人性化思维打造舒适驾乘感受,用犀利前瞻眼光开创未来崭新方向。新智跑,先锋精神永恒。



新智跑  
都市/智/先/锋

KIA  
东风悦达·起亚

东风悦达起亚汽车有限公司 400-799-0000 www.dyk.com.cn

洛阳悦达 洛阳市瀍河回族区九都东路名车苑 0379-65278008 洛阳德众 洛阳市西工区汉宫路5号德众汽车新城 0379-69978666  
洛阳路明 洛阳市王城大道与机场路交叉口东北角 0379-65266688