

双十一来了 2014.11.11 车商铆足劲儿 备战“双11”

(上接D01版)

“村长”说“去哪儿” “萌娃”就“去哪儿”

在《爸爸去哪儿》中,几名爸爸要带着自家的萌娃完成“村长”交办的各种任务。

在车商组织的“双11”活动中,很多是由汽车厂家和网络平台直接合作并指导经销商完成的,汽车4S店在其中的角色就像萌娃,而汽车厂家则像“村长”。

广汽丰田洛阳启明店销售经理助理周阳说,这次“双11”活动是由广汽丰田厂家和网络平台进行合作,消费者在网络平台交订金,来店议价、付余款,就能享受现金优惠。为此,他们店也准备了充足的车源,消费者一般都能提车。

启辰洛阳威佳启兴店销售市场部经理乔南峰说,他们店的“双11”活动目前已经启动,形式也是线上线下结合的。启辰厂家给予这次活动很大的支持,这增加了他们与消费者沟通的筹码,相信会让他们有更强的吸引力。他说,这样的活动不仅是一种新鲜的营销手段,还增加了品牌的曝光度和知名度,一“箭”多“雕”。



前路迷茫 奔跑吧 车商

在《奔跑吧兄弟》中,我们经常看到邓超、Angelababy等人在奔跑。有的时候,他们也不知道某一个指令和他们的任务有什么关系,但总是一路奔跑,尽量快速地完成任务。

对车商们来说,未来市场形势会如何发展,市场架构会如何变化,他们并不知道,他们现在策划的“双11”活动,更多的是一种尝试,先“跑”起来再说。

有的车商认为,在网购发展越来越迅速的形势下,未来汽车经销商的销售功能会被弱化,汽车4S店可能变身成汽车大卖场,可销售多个品牌的车型。消费者来到汽车大卖场可以看车、试乘试驾。在选中了车型后,消费者可以到网上下单、付款,再由汽车厂家给消费者发车。大量的中间环节在网上完成,消费者

买到的汽车自然会比现在便宜。

然而,也有车商持相反意见,他们认为,在相当长的时间内,汽车实体店都不会消失。首先,消费者在网上付款,说明汽车价格完全透明化,仅做到这一点就有很长的路要走;其次,消费者在实体店选购汽车的过程,不仅是购买物品的过程,还是享受的过程,在这一过程中,消费者享受到尊贵的待遇,汽车实体店也有助于汽车品牌提升客户满意度;再次,网购汽车不同于其他商品,大额资金通过网络支付自然存在较大的风险;最后,由厂家直接给消费者发车,物流成本太高,如果把这部分成本加到车价里,消费者难以承受。



洛阳豫德宝5周年店庆, 宝马天天送惊喜!

2009年至2014年,历经风雨,耀世前行。时光荏苒,又一年风雨兼程,又一个感恩11月;洛阳豫德宝宝马4S店成立至今已走过5年历程,为回馈新老客户的一贯支持和关怀,11月1日-30日,洛阳豫德宝宝马4S店特推出5周年购车盛宴系列活动,请您参与!

- 活动一: 11月11日,双十一,放心购! 全系车型超低震撼价让您的双十一不再孤单!
- 活动二: 11月12日,“5”爱我家,洛阳豫德宝5周年店庆日,重磅大礼等您拿,礼重情更重!
- 活动三: 11月15日,售后维修服务体验日,太阳膜九折礼,续保有15%的赠券!
- 活动四: 11月1日-31日,旧冬衣“心”温暖。洛阳豫德宝爱心冬衣捐赠活动。一件旧的冬衣,一份“心”的温暖,给那些贫困的孩子们在上学的路上添件衣裳吧!

The new
BMW 3 Series

www.bmw.com.cn



Sheer
Driving Pleasure



BMW 互联驾驶
BMW ConnectedDrive
世界与你随行。

悦享纯粹驾趣
SHEER DRIVING PLEASURE