

既竞争又合作 汽车直营与4S店开启发展新模式

9月6日,2020年中国国际服务贸易交易会集中展示了国内外服务贸易发展中的新科技,同时也为汽车行业传递了不少新智能科技、新能源新理念和销售服务模式等。基于电动汽车的智能化、网联化、数字化等优势,有车企运用互联网思维创造出以直营为核心的新商业服务模式、智能售后服务等,尤为引人关注。

新能源车青睐直营

不少燃油车主都有购车前在多家4S店比价和压价的经历。不久前购买某新能源车型的车主张先生则没有这种“货比三家”的经历。“我在该新能源车企的官网查了价格和性能,然后预约了一次试驾,感觉不错就订车了。”张先生很满意直营新车的这种价格透明的方式。“虽然少了一些议价空间,但消费者可以避免挨宰的风险。”

众所周知,传统车企几乎均采用4S店这种厂家与经销商合作分销的方式,由于有了经销商这个“中间

人”,售车价便有了“弹性”。而“直营店+官网”销售模式,所有销售渠道均由车企自己把控。

传统4S店模式遇挑战

随着信息时代来临,易车网、汽车之家等一批汽车网站抓住机遇,将各家4S店的销售价格对比呈现,价格的透明化解决了消费者的“挨宰焦虑”。

如果说汽车网站的兴起对4S店形成了冲击,那么新势力车企依托网络的直营模式将对4S店形成了新的挑战。据全国近80个汽车品牌经销商网络的监测数据显示,截至2019年末,全国汽车经销商31813家,同比上年减少5%,意味着有1500家4S店消失在市场当中。中国汽车流通协会调查报告显示,2020年上半年,实现盈利的汽车经销商仅有28.8%。

据了解,卖新车不赚钱已经是4S店的普遍困境,抬高汽车维修价格成为无奈之举,这使得消费者加速逃离4S店,转向连锁快修等维修养

护渠道。反观车企的直营模式,其更多依托官网进行车辆信息宣传和销售,除了车辆本身,各种配件同样做到价格公开透明。价格透明是信息时代消费者所共同期待的。

两者取长补短并存车市

专家表示,4S店模式有助于汽车厂商更快地铺开销售网络。如果单纯依靠厂家直营,直营实体店的建设毕竟需要巨大投资。目前造车新势力的车企产能有限,还不用大面积铺开实体店,但随着其产能攀升,它们将可能通过授权去吸引更多加盟商参与销售。

业内人士认为,尽管当下4S店面临亏损困境,但短时间内4S店不会退出历史舞台。电动车无须太多的后续维修保养,且保养周期较长。但燃油车需要较为频繁的维修保养,这是4S店存在的优势。未来4S店的出路在于“服务”,不仅要卖车,还要留住用户到店维保。

据《江西日报》

新型“智能插座”来了 有望破解电动汽车充电难题

有车安不了桩,或有桩充不了电,一直是不少电动汽车用户的烦心事。对此,国家电网所属国网电动汽车服务有限公司日前宣布,将在居民小区特别是老旧小区停车场、周边路侧停车位广泛安装一款新型迷你充电设备,以破解电动汽车充电难题。

记者看到,这种名为“e精灵”的电动汽车智能插座仅A4纸大小,就像一个小盒子,没有任何拖线。用户只需用电枪感应后,即可插枪开始充电。由于充电枪自带一定长度的电线,因此可以支持跨车位充电,实现设施通用和共享。

“2019年上半年在北京、上海、



浙江、山东、安徽等省市试点推广,等试点成熟后,再在全国范围推广。”国网电动汽车公司总经理沈建新介绍,“智能插座由我们布点建设,充电枪则由用户自己准备。我们也在和汽车厂商积

极协商,不排除购车时会赠送充电枪。”

截至2018年底,我国电动汽车保有量已超260万辆。

调研发现,国内电动汽车高速发展,私人电动车充电的痛点问题愈发突出。目前,私人乘用车占电动汽车保有量约80%。私人车主的停车习惯、生活规律决定了主要是在居住区附近充电。

据了解,作为一款新型互联网产品,电动汽车“智能插座”改变了传统公共和私人充电桩的模式,省去了车主申请报装和维护的麻烦。用户可通过智慧车联网平台获取附近空闲插座、充电状态等信息。

据新华网

用车贴士

汽车轮胎多久换一次

轮胎作为汽车在行驶中唯一与地面接触的零部件,其重要性不言而喻。据不完全统计,高速上绝大部分的车祸都与轮胎有关。那么汽车轮胎多久换一次呢?

1.主要取决于轮胎的磨损标记。

一般来说,每个轮胎上都会有磨损指示点,而固特异轮胎在胎侧上还会有经典的飞足标志,这些都

是轮胎的磨损标志。如果轮胎磨损达到了磨损标识的位置,说明此时的胎纹沟槽的深度已经不足1.6毫米,为了保证行车安全,需要及早去更换新的轮胎。

2.结合轮胎保质期来判定。

有些车主把车买回来,但因为种种原因一直将车放在地下车库中,很少开出来,这样的汽车轮胎虽然没有太大磨损,但驾驶时仍要注意,因为轮胎也是会“过期”的。

在轮胎侧壁上会有4位数字标明其制造日期,前两位代表周数,后两位代表年份,如果数字为:1617,就表示此轮胎于2017年的第16周生产。知道生产日期后,正常情况下只需要在生产日期的基础上加上5年,就可推断出轮胎的最佳使用期限。

3.还要关注实际行驶公里数。

一般正常行驶公里数为4至6万公里,超过这个公里数后,将会大大增加行车危险性。在城市柏油路面为主的行驶环境中,由于行驶环境良好,可以适当参考轮胎的行驶公里数上限。而在城郊的非铺装路面、山地等恶劣路况条件下,则应当以轮胎的行驶公里数下限作为汽车轮胎更换的标准。

4.注意胎面、胎肩、胎侧等是否有创伤。

例如,轮胎表面有明显裂纹、鼓包、变形以及扎钉等。一旦轮胎出现变形鼓包的情况,那就证明轮胎内部金属线圈已经变形或断裂,继续行驶则极有可能发生爆胎危险。

不难发现,汽车轮胎多久换一次并不能单凭某个条件去判断,具体要结合磨损程度、使用年限、行驶公里数等情况来衡量。

晚综

买车用车遇烦恼 我们帮你维权

本报“汽车帮帮帮”维权栏目已开通,你在买车时遇到合同不规范、拒退订金、未按时交付车辆合格证、售后服务不到位等问题;用车后发现车窗渗水、中控异响、车内异味过大等,想维权时,却发现异常困难,请第一时间联系我们。经过核实后,我们将会为车主维权。请扫描右边二维码,添加微信号,成为好友后,可发送相关内容。

为了保障你的合法权益,也便于我们尽快核实处理,请如实提交投诉信息。

联系电话:13461554777

联系人:王生



该二维码7天内(自9月21日前)有效,重新进入将更新

快来分享 你和爱车的故事

“我和爱车的故事”征集活动已启动。你可扫描上面二维码添加微信,将故事内容、和爱车的合影、本人姓名和联系方式等内容发送至微信号或拨打电话13461554777。工作人员会挑选精彩、有意义的故事,在每周二的《漯河晚报》上发表,让更多人读到你的故事,分享你的幸福。

汽车资讯

我国汽车产销 实现连续5个月增长

日前,中国汽车工业协会公布2020年8月汽车工业经济运行情况。我国8月汽车产销分别完成211.9万辆和218.6万辆,产销已连续5个月呈现增长,其中销量已连续四个月增速保持在10%以上。

1至8月,汽车产销累计分别完成1443.2万辆和1455.1万辆,同比分别下降9.6%和9.7%。商用车产销分别完成325.6万辆和326.3万辆,同比分别增长19.3%和17.3%,增幅较1至7月继续扩大2.9和3个百分点。

8月,新能源汽车产销分别完成10.6万辆和10.9万辆,同比分别增长17.7%和25.8%。受新能源下乡活动及地方政府对新能源汽车消费的支持,新能源汽车市场规模稳中有升,新能源汽车产销刷新了8月历史记录。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华分析指出,中国汽车品牌市场占有率有所回升,一方面得益于市场需求的不断恢复;另一方面也得益于中国品牌高端化步伐的推进。随着生产供给加快恢复,市场需求逐渐复苏,市场信心正趋于增强。在这样的背景下,汽车行业恢复将持续向好。叠加中秋、国庆假期带来的需求,有望进一步拉动汽车消费,增加“金九银十”的热度。

据人民网

