

依托品牌技术优势 应对新车销售放缓局面 我市不少汽车4S店发力二手车市场

□记者 舒姿

品牌4S店设有 二手车销售部门

近几年来,我市不少品牌4S店有了二手车销售部门,依托品牌和技术优势,业绩不错,尤其是奔驰、奥迪、宝马、丰田等较保值车型。

我们是奥迪官方授权二手车店,销售业绩总的来说不错,去年卖出了200余台奥迪二手车。浙江永奥汽车销售有限公司二手车业务负责人陈承成告诉记者。他们的业务算是原有服务的延伸。不少购车客户买了新车,需要卖旧车,怎么卖成了问题:卖给朋友、二手汽车商,还是去二手车网站发布出售信息?正是看中其中商机,奥迪品牌4S店推出二手车销售业务。这些买回来的二手车,可以卖给有需求的消费者。除了回收回来的二手车,还有很大一部分是试乘试驾车的。

陈承成告诉记者,原先二手车买卖不外乎以下几种情况:熟人之间转让,刚好一个要卖一个要买,耗时不定;车主网上发布出售信息,这种情况和熟人转让差不多;车主也会选择去二手车市场,这种形式卖得较快。不过,上述的买卖情况均比较费时费力。2012年,奥迪4S店开通二手车业务后,车主省了不少心。这种置换渠道,旧车开进店,新车开出门,有厂家背书比较放心。

记者了解到,奥迪官方认证二手车上线买卖,要求不少:使用年限不超过72个月,行驶里程不超过15万公里,无重大车辆损伤、重大改装,维修保养记录真实可靠,使用奥迪原厂配件整备,通过奥迪110项检测标准,经过奥迪官方认证二手车翻新,最长可购买2年不限里程原厂延长质保服务,非营运奥迪车辆。

浙江宝驿汽车销售有限公司二手车销售经理朱连贵说,能通过宝马二手车认证的车,车源年份及公里数都有要求,不大于6年或12万公里,不能有结构性损伤、火烧、泡水、公里数调表等情况,所以车源能得到较好保证。此外,车辆还需经过机电、钣金、油漆的专业检测,全部合格才能成为宝马官方认证二手车。目前,店里主要经营宝马官方认证二手车,车辆来源主要为车主置换、店内及集团试驾车、客户回购、厂家领导用车,保证车源来路清晰。目前,宝马二手车市场需求量较大,销售情况稳定。

记者了解到,浙江利之星汽车销售有限公司销售的奔驰汽车也提供二手车销售服务,不过,暂时要到东阳交易。另外,丰田等品牌较大的车商也有二手车销售服务,基本能满足消费者需求。

虽说是二手车,但各大品牌授权的二手车质量有保障,特别是高档车型,主要原因:一是收车渠道相对狭窄,二是豪车定制化程度高,转手率相对低很多。像保时捷这样的品牌,非常注重自己的形象,所以对二手车的来源把控得非常严格,主要是全国各地4S店退役的试乘试驾车,而对于这类车也有相当严格的限定,首先里程要小于1万公里,上牌年限要小于1年。另外,还有集团内部的用车。

正是由于品牌4S店对车辆进行严格把控,给消费者带来了放心。由于中高档车型本身保值率较高,二手车贬值不明显,通过品牌布局,这些豪车品牌4S店率先建立自己的二手车销售网络,在新车销量放缓的情况下,靠着二手车交易,占领了不少市场份额。

逛过日前举办的2020永康秋季车展的市民可能发现,有的品牌4S店借机展示起二手车买卖这项业务。车商坦言,汽车销量整体下滑,他们的日子并不好过,只得发力二手车销售市场。

近日,就此现象,记者采访了几位二手车业务开展得较好的车商,听听他们对车市的展望。



待售的奥迪二手车。

年轻消费群体消化这些二手车

老话说得好,三十年河东,三十年河西。如今,国内汽车市场经过了十几年的发展,慢慢成熟起来,消费者对于二手车的接受程度有了改观,我国二手车销量从2005年的140万台到现在的千万台的量级。其中,年轻群体的消费带动力最强。

陈承成告诉记者,以前消费者买车基本都是为了有一种固定的交通工具,为生活提供方便。但是如今汽车对不少人来说更像一个好玩具,玩腻了就卖掉再买新的。有的客户去年开奥迪A4,今年开奥迪A5,明年不知道换什么品牌的车了,这得益于汽车市场的完善,要买一台车方便了。而这些置换下来

的二手车,流入市场,因为车况好,选择它们的车主也很多。售价也能省一笔,新车购置税按奥迪的车价要2万元起,二手车交易费则一般在一两千元,还会提供2年零利率的购车金融方案。这些年轻消费者正是看中其中的差价,用较少的钱实现年年开新车的消费愿望。

朱连贵介绍,宝马二手车交易后,车主反馈良好,认为有品牌商的背书,售后有保障,没有后顾之忧。另外,宝马官方认证二手车,提供一年不限公里原厂质保,全国授权经销商联保,如车辆有问题都可在全国授权4S店免费维修。与同类型车比,二手车不用交购置税、不用加

装潢费,综合来说车价优惠很多。以宝马5系为例,开了一年的车子能节省六七万元。

那些长期开一辆车的人想换车了怎么办?有两种办法:第一种是卖了买新的,第二种就是在4S店置换,不少汽车品牌推出了新车置换补贴。简单地说,4S店置换就是把旧车拿到4S店卖了,用卖的价格来抵新车的价格,比如卖了5万元,新车需要10万元,那后续只需要5万元就能提车。4S店置换的优点是方便,买卖可以同时进行。品牌4S店推出的二手车业务就是基于这些考虑,同品牌置换,少了中间商,让消费者满意,牢牢抓住消费者的心。

二手车业务成车商新的增长点

近几年,我市品牌汽车4S店利润下滑,这让以前不被重视的二手车业务进入了4S店经营者的视线。4S店经营者根据自身的特点制订符合二手车业务的服务规范和管理体系,让客源能留在店里。

记者了解到,品牌汽车4S店二手车业务最大的竞争者是线上渠道,像瓜子二手车网、58同城网等。在互联网冲击下,传统线下渠道正在向规范化、规模化转变,品牌汽车4S店形成自身成熟的系统化运作,抢夺车源与客户。

另外,品牌汽车4S店做二手车具有不少先天的优势。4S店依托自身经营的店面,开展二手车业务,给客户带来的直观感受是其他线上渠



客户在看宝马二手车。

道无法比的。出售旧车的车主大部分都有换购新车的需求,4S店内的新车充足,可供挑选的车型丰富。而4S店从销售顾问、服务顾问、维

修技工等人员都有厂家提供服务流程,带给客户的感觉会更踏实。另外,店里一般还会提供金融支持,这也符合客户需求。