



# 车企尝鲜“云卖车” 全流程仍存难题

销量增速放缓的车企和经销商，在线下渠道暂时停摆的情况下转战线上，欲通过“云卖车”实现歇业不歇市。2月5日，北京商报记者了解到，各汽车经销商线下门店均延迟开工，多家车企与经销商开启线上VR展示、线上订车、线上续保等方式，为消费者提供在线咨询和售后等服务。

业内人士表示，车企转战线上提供服务，让更多消费者接触和体验到新零售模式。这也让各车企意识到，在没有线下提供支撑时线上集客的重要性，并积累经验推动汽车行业新零售发展。不过，由于汽车产品销售的特殊性，选车、金融、新车置换、上牌等仍需依靠线下，今后如何完善新零售模式提升消费体验，利用线上打通售车全流程，成为企业行业需要解决的问题。

## “隔空”售车：能用的招全用上

在北京一家东风日产4S店外，北京商报记者看到店门紧闭，门口保安人员表示：前两天还有值班人员，现在已经全面关停，等到2月10日才能恢复营业。”实际上，受到疫情影响，在超九成车企因疫情延迟复工的同时，各地各品牌汽车经销商也宣布延期恢复营业。“春节闭市时间延长到2月9日。”北京北辰亚运村汽车交易市场相关负责人对北京商报记者表示，目前正按照国家规定复工公告执行，市场内300家经销商已全面停止营业。面对线下门店暂停营业的情况，经销商已启动线上模式为消费者提供服务。据了解，目前京城多家4S店均推出线上智能展厅，消费者可进行VR全景看车，不仅能够看到展厅实景图，同时可以详细查看车型外观、内饰、

## “云卖车”新规一览

### 东风日产

推荐消费者通过官网、车巴巴、东风日产天猫/京东旗舰店看车及选车；即日起至2020年2月29日可通过车巴巴进行在线金融申请及审批服务。

### 广汽三菱

推出线上智能展厅、VR看车、小程序及抖音、快手直播等工具，让消费者可实时在线看车、买车等。

### 东风悦达起亚

推出“足不出户看购车”活动，用户通过电商平台看车交定金以后，将有专门人员对接安排客户到专营店进行交易、交付。

### 广汽丰田

推出线上+线下全场景无忧购车、用车服务等工具，让消费者可实时在线看车、买车。

### 北汽新能源

推出“0接触无风险购车”，为消费者提供免费上门看车、试驾服务，并为选车用户安排单独选车时段，且提供单独接送服务。



配置等图片，并进行询价。

“用户可以通过手机，在线上智能VR展厅看到意向车型实录。”一家奔驰4S店负责人表示，店内工作人员已将重点放在线上，借助垂直网站或者电商平台提供咨询服务，通过线上的一对一咨询，在线解决消费者选车、看车流程，最大化缩短线下聚集时间，线下门店恢复营业后再进一步推进销售等服务。

除VR展厅，特斯拉还借助网络直播实时向消费者介绍产品。“店内工作人员每天轮流线上直播，为消费者介绍车辆的功能。”北京特斯拉亦庄店表示：“直播已经成为我们每天的工作，不仅是车辆性能直播，我们还会做试驾体验直播，为消费者提供所需要的信息。”北京商报记者了解到，为了拉近与消费者的距离，特斯拉多家门店建立了微信群，与客户、潜在客户每天进行交流，并为有意向的客户提供订车服务。

除经销商外，汽车主机厂也推出线上购

车服务以应对疫情带来的影响。目前，东风日产消费者可通过官网、东风日产天猫/京东旗舰店看车及选车，同时在2月29日可通过车巴巴进行在线金融申请及审批服务。此外，广汽丰田介绍，正在联合全国销售店，推出线上+线下全场景无忧购车、用车服务。其中，客户可在线上进行看车咨询、预约试驾、订车付款、贷款审批、维保预约等。

北京商报记者了解到，目前东风日产、东风悦达起亚、广汽丰田、北京现代、长城汽车等厂家正在通过官方渠道将展厅转移至线上，通过线上平台向经销商进行导流。

## 选车上牌：绕不开的线下流程

事实上，北京商报记者在采访中发现，虽然车企和经销商转战线上售车，但主要以集客和收集订单为主，大多只能提供线上看车、

咨询、谈价等阶段，但对于贷款、交付选车方面能提供的帮助很少。

线上购车流程中，客户交付定金后需要到店选车。一位合资品牌经销商负责人表示，对于选车环节可以通过拍照和直播的方式让消费者进行选择。但对于这种方式，市民王女士称，汽车毕竟是大件商品，还是要去店里看，售价几十万元的商品，仅通过图片和视频很难确定商品是否存在问题。“购买车辆到店内可以试驾体验实车，网络上购车很多信息不明确，看到最多的只是价格。”她表示。

同时，对于需要办理车贷的消费者，在线办理也并不方便。一位东风雷诺销售人员表示，如果购车办理贷款分期，车主可以邮寄资料，销售人员帮忙提交审核，通过后有一张贷款申请表需要车主本人签字才能办理后续流程。“办理过程中，可能还需要车主去银行开具补充证明，这些都需要车主自己完成。”她表示。

此外，在上牌环节，上述销售人员称，在线上购车中4S店可以帮助新车车主办理牌照验车等环节，但对于置换车主必须本人到店才能办理手续。“我们还要对置换车辆进行评估，这些都是在线上无法办理的。”她表示。

汽车行业专家颜景辉表示，在很长一段时间内线上看车购车的需求不大，汽车是大宗商品，消费者的体验很重要，交车等环节还是需要线下执行。“汽车不是手机，可以通过线上购买的方式完成所有交易流程，对于用户而言线下的体验环节必不可少，近几年线上模式很难成为销售主要方式，线上线下环节的脱节阻碍了互联网售车模式的发展。”他表示。

## 延续模式：打通全流程成关键

在线下全面停摆的情况下，主机厂与经销商共同意识到了线上购车平台的重要性。为了避免此前的问题，更多的企业

和经销商开始寻求新的模式，在为消费者提供服务的同时，也希望为自身带来订单增长。

针对此次的疫情，北汽新能源推出无接触购车。北汽新能源相关负责人透露，除提供网络咨询外，北汽新能源还为消费者提供免费上门看车、试驾服务，并为选车用户安排单独选车时段，并提供单独接送服务。不仅如此，车辆上牌、交车均由相关人员上门进行服务，为消费者提供安全便利的服务体验。“我们正在探索售车新模式，并从中获取更多经验。”上述负责人表示。

“这是针对刚需用户制定的购车模式，能帮助客户在疫情期无风险完成车辆购买。”北汽新能源汽车营销公司北京大区总经理任扬表示，同时也能让经销商实现“走出去”策略，提高店端服务水平。

不仅是主机厂，一位雷诺4S店销售人员称，为确保消费者安全，从线上购车到办理牌照再到车辆交付，店内全程可提供无接触服务。

“特殊时期下催生的新模式，有可能成为解决未来发展中的问题。”颜景辉表示，直播、VR看车、无接触购车模式，是经销商为应对当下疫情推出的解决方案，让更多消费者接触到线上模式，提升消费者在线购车的认知。同时，厂商也在提高消费者的体验与黏合度，这对推进今后线上模式的发展具有重大意义，此次进行体验的用户在一定程度上有助于推动行业的后期发展。

东风悦达起亚相关负责人对北京商报记者表示：“线上购车对于消费者和汽车企业来说，都会提供一种全新的体验。线上销售可以在一定程度上降低获客成本、延伸扩散用户的品牌体验触点，帮助经销商售车。”

不过，业内人士认为，目前车企及经销商转战线上售车，更多还是收集潜在订单，如何打通售车环节中仍绕不开的线下流程，才是今后该模式进入常态化需解决的问题。

北京商报记者 钱瑜 刘晓梦

# 研发提速 多款抗病毒药物在路上

北京商报讯(记者 姚倩)疫情下，国内外研究团队纷纷提速科研与病毒赛跑，加紧测试不同的临床治疗药物与方案。截至2月5日，已有瑞德西韦等多种抗病毒药物、中成药等治疗方案投入或即将用于临床治疗。

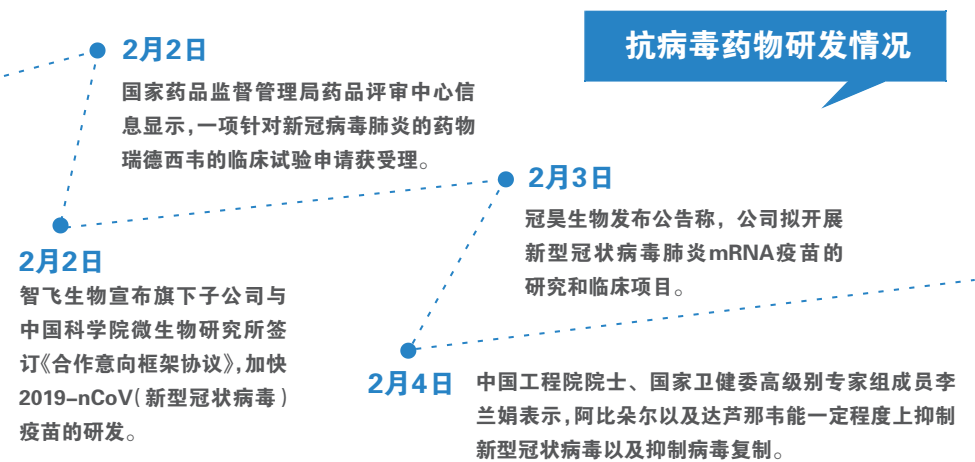
2月4日，中国工程院院士、国家卫健委高级别专家组成员李兰娟团队，在武汉公布治疗新型冠状病毒感染的肺炎的最新研究成果。李兰娟表示，根据初步测试，在体外细胞实验中显示，阿比朵尔以及达芦那韦能一定程度抑制新型冠状病毒以及抑制病毒复制。

资料显示，阿比朵尔是一种抗病毒药物，主要适应症是A类、B类流感病毒引起的流行性感冒，同时对其他一些呼吸道病毒感染可能也有抗病毒活性；达芦那韦则主要用于对艾滋病的治疗。根据国家药监局的数据统计显示，截至目前，共有包括石药集团、海南先声等在内的5家药企生产阿比朵尔。

石药集团相关负责人向北京商报记者表示，石药集团盐酸阿比多尔片于2019年进入国家医保“公司一直在加紧生产盐酸阿比多尔片，疫情开始后，包括武汉、上海、重庆等在内，很多省市卫健委已将盐酸阿比多尔片列为“新型冠状病毒肺炎的肺炎防控首批药品储备清单”，在临床上大量使用。为了保障供应，公司的生产线一直未停，春节期间都在加班加点生产。”

此外，2月2日，国家药品监督管理局药品评审中心信息显示，一项针对新冠病毒肺炎的药物瑞德西韦的临床试验申请获受理。吉利德公司的瑞德西韦在中国的随机、双盲、对照III期临床研究于2月3日开始，总样本量270例。

根据报道，美国首例确诊新型冠状病毒的患者在华盛顿一家医院接受了瑞德西韦



的注射，作为其治疗的一部分，服药一天后患者开始好转。据悉，瑞德西韦目前尚未在任何国家获得批准上市，其安全性和有效性也未被证实，该药物仍处于在研阶段，没有针对新型冠状病毒的数据。因瑞德西韦在治疗中取得的一定效果，国家卫健委专家组对此提出方案，申请绿色通道，与吉利德公司直接展开联系。由中日友好医院牵头，计划在武汉开展瑞德西韦治疗2019-nCoV新型冠状病毒的临床研究。

根据中国临床试验注册中心数据，目前注册为“新型冠状病毒肺炎”的临床试验已经有32个，涉及药物包括巴洛沙韦酯、法匹拉韦、洛匹那韦/利托那韦(克力芝)以及达芦那韦/考比司他等。

不过，目前仍未有大规模临床试验证明某种针对“新冠病毒”的有效性。国家卫健委医政医管局副局长焦亚辉表示，目前民众看到的“有效”治疗药物离临床实践还有很长的路要走。“在抗击疫情的过程中，我们加快了运转过程，尽量缩短周期，希望能够把真正有效的治疗方法应用到实际的临床实践中。”

科技部生物中心副主任孙燕燕日前表示，疫情发生以来，科技部会同国家卫生健康委、国家发改委等12个部门和单位组成科研攻关组，成立了以钟南山院士为组长，14位院士、专家组成的科研专家队伍，启动了共计16个应急攻关项目，重点围绕药物研发、疫苗研发以及检测试剂等几个研究方向进行部署。

在药物研究方面，已经初步遴选了部分具有潜在抗新型冠状病毒作用的药物，并正在加紧推进疗效验证。在疫苗研究方面，为提高成功率正在并行推进多个技术。

北京商报记者了解到，在疫苗研发方面，国内外药企正在加快速度。冠昊生物日前发布公告称，公司拟开展新型冠状病毒肺炎mRNA疫苗(Z-VaccinA)的研究和临床项目；智飞生物宣布旗下子公司与中国科学院微生物研究所签订《合作意向框架协议》，加快2019-nCoV(新型冠状病毒)疫苗的开发；葛兰素史克宣布与流行病预防创新联盟达成合作，推进新型冠状病毒(2019-nCoV)疫苗的全球研发。

## 相关链接

# 阿比朵尔、达芦那韦概念股受追捧 瑞康医药等多股涨停

北京商报讯(记者 董亮 马换换)阿比朵尔、达芦那韦两种药物的露面，被市场视为治疗新型冠状病毒感染肺炎疫情的“克星”来了。2月5日，与阿比朵尔、达芦那韦相关的概念股受到了市场热捧，其中瑞康医药(002589)、东音股份、九州药业、人福医药等多股强势涨停。

交易行情显示，2月5日A股三大股指继续强势反攻，上证综指大涨1.25%，成功收复2800点。盘面上，远程办公、超级真菌、口罩、病毒防治、在线教育等多个热点题材活跃。其中，瑞康医药、江苏吴中、东音股份、人福医药等多只涨停股成为了投资者的“新宠”，因为上述个股均与疫情“克星”相关。

消息面上，2月4日，中国工程院院士、国家卫健委高级别专家组成员李兰娟团队在武汉公布了两种治疗新型冠状病毒肺炎的有效药物，分别是阿比朵尔和达芦那韦。李兰娟表示，根据初步测试，在体外细胞实验中显示，阿比朵尔在10-30微摩尔浓度下，与药物未处理的对照组比较，能有效抑制冠状病毒达到60倍，并且显著抑制病毒对细胞的病变效应。达芦那韦在300微摩尔浓度下，能显著抑制病毒复制，与未用药物处理组比较，抑制效率达280倍。

该研究成果一经发布便引发了市场的极大关注，与此同时，和阿比朵尔、达芦那韦相关的医药公司也开始出现在公众视野。

据上市公司公告、互动平台以及天眼查查询发现，与阿比朵尔、达芦那韦药物相关的上市公司有江苏吴中、柳药股份、瑞康医药、石药集团、东音股份、九州药业、博腾股份等。

具体来看，2月5日，柳药股份在互动平台上表示，公司目前经营有阿比朵尔、达芦那韦，公司与上述药品供应商长期保持良好合作，渠道成熟稳定，当日公司股价收涨8.53%，盘中一度触及涨停，最终收于37.65元/股；瑞康医药亦在互动平台上表示，公司关注到李兰娟院士发布的研究成果，目前，公司有阿比朵尔在售，且库存充足；与达芦那韦生产企业有着长期合作关系，购销渠道通畅，可随时响应医疗机构的使用需求。2月5日，瑞康医药涨停收盘，最新股价7.72元/股。

江苏吴中则在2月4日披露公告称，盐酸阿比朵尔片为公司全资子公司吴中医药在产在销产品之一，2019年1-9月，吴中医药盐酸阿比多尔片销售收入为1602.8万元，占上市公司营业收入的1.06%；2018年同期销售收入为583.9万元，占上市公司营业收入0.42%，该药品销售收入占上市公司营业收入比例极小。

截至2月5日收盘，江苏吴中同样涨停收盘，股价收于8.91元/股。

除此之外，港股上市公司石药集团亦生产盐酸阿比多尔片，公司2月5日收涨4.47%。据石药集团官微披露，阿比朵尔主要治疗A、B型流感病毒等引起的上呼吸道感染，在近年有较多研究证明其对SARS-CoV及MERS-CoV冠状病毒均有一定的抑制活性。

另外，罗欣药业、九州药业、博腾股份也均涉及阿比多尔相关专利，其中罗欣药业在2019年借壳上市公司东音股份，并在2020年1月获得证监会正式核准。2月5日，东音股份、九州药业、博腾股份三股也均强势涨停。