

追踪报道

质押合格证拿回 客户车辆上牌问题已解决

联拓集团4S店销售业务恢复

日前,北京商报记者从联拓集团获悉,此前该集团旗下部分4S店因销售车辆的合格证被银行质押、导致客户车辆上牌困难的问题基本得到了解决。业内人士普遍认为,联拓集团遭遇的经营困境,是近年来苦苦挣扎的汽车经销商群体的缩影。

联拓从银行取回合格证

“联拓集团旗下的一汽马自达店和长安马自达店已经从银行拿回了汽车的合格证,车主也可以为新车上牌了。”日前,联拓集团相关负责人表示,集团旗下北京和信顺通一汽马自达4S店,在石景山区人民政府的大力协助下,与平安银行股份有限公司大连分行协商达成一致,从平安银行拿回了全部76位客户的车辆合格证。

此前,北京商报记者从相关渠道获悉,由于资金周转出现问题,曾于2010年底在美国纽交所上市的联拓集团遭遇了经营困难,该集团旗下所有品牌4S店均处于半停业状态。其中,位于石景山和亦庄的两家一汽马自达4S店的展车钥匙甚至已被银行收走。

“问题出现后,北京市政府相关部门、各合作银行以及汽车生产厂家都给予了联拓极大的支持和帮助。在经过多次谈判之后,银行终于答应归还质押的汽车合格证。”联拓集团相关负责人表示,目前一汽马自达的76位车主和长安马自达的60位车主都已经拿到了新车的合格证,联拓集团仍在与银行洽谈,并相信所有的合格证



联拓集团旗下的一汽马自达4S店的76名车主已拿到合格证

问题都能得到解决,会尽快给客户一个交代。

部分车主在接受北京商报记者采访时表示,自己已经拿到了车辆的合格证。

据了解,目前汽车生产企业大多要求汽车销售企业用现金提货,于是用合格证做抵押向银行或者金融公司贷款成了各经销商首选的方法。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示,近年来汽车厂商的销售期望值与市场实际增长有差距,经销商的库存压力剧增,因此大范围出现资金周转紧张的问题。“汽车经销商用合格证抵押贷款的现象很普遍。”罗磊说,“目前全国越来越多

的4S店经营都有问题,因为卖新车根本不赚钱”。

经销商经营模式亟待转型

虽然目前出现问题的是联拓集团,但其遭遇的经营困境,是近年来苦苦挣扎的汽车经销商群体的缩影。重重压力之下,经销商的生存成为目前的主要难题,如何渡过难关是多数经销商必须思考的命题。

北京亚运村汽车交易市场副总经理颜景辉表示,自2012年起,整个汽车行业的大环境一直不景气。虽然中国市场的销量一直在增长,但经销商增长的速度更快。“以北京市场为例,2008年北京全市

年销售50万辆时,只有350家授权经销商,虽然北京市场2014年的销量为54万辆,但经销商的数量达到了770家,增长了一倍还多。”颜景辉说。

汽车分析师贾新光认为,过度依赖产品资源的暴利营销方式是国内经销商的共同问题。目前国内经销商在盈利方式上属于过度依赖销售整车产品方式。仍然单靠销售整车业绩获得企业的返点模式,并不能很好地应对汽车市场低迷带来的冲击。“在车市增速放缓之前,汽车经销商的赚钱手法太过简单,出现问题只是迟早的事。”贾新光说。

数据显示,在西方成熟汽车市场,经销商整车销售利润收入占比约为5%左右,约有60%则是来自维修服务和金融保险等业务。

“经销商未来应该积极转变此前的营销思路以及探索更多的经营模式。”汽车行业专家苏晖也认为,市场现状已经如此,经销商只能先从自身寻找突破口。

罗磊表示,作为市场的主体,汽车经销商虽然这些年发展迅速,但是面对来自政策和市场环境变化的压力,经销商盈利模式单一、利润下降等问题开始显露,迫使经销商进行新一轮的转型升级。

国家信息资源开发部主任徐长明认为,随着汽车市场的调整,未来一段时间内,汽车流通领域经销商之间的兼并将会越来越多。

北京商报记者 钱瑜/文并摄

别克“读心”打天下 全新英朗“懂”你而来

“懂”是个大学问。回到车市,上海通用别克品牌无疑是“懂”市场的,这往往被简单地解读为“善于营销”。作为上海通用汽车引入中国市场的首个品牌,别克在中国18年精耕细作,从最初年销约2万辆到今天的91万辆,成为国内市场发展最迅速的主流品牌,其成功的关键因素之一是别克能够始终细心聆听消费者的声音,读“懂”消费者的需求,然后汇集优势资源“拿下”。可以说,“懂”是贯穿别克发展历程的主旋律,这在品牌发展的每一个阶段,别克向前迈进的每一步足迹都得到印证。

进入新的一年,势头强劲的别克品牌则将重火力率先锁定中级车战场。3月2日上市的别克全新英朗,被称为“真正读‘懂’消费者需求的全新中级车”。别克英朗系列自2010年上市以来,凭借越级领先的驾乘品质,始终备受消费者的青睐,牢固奠定了中级车高端细分市场畅销车型的地位。此番,全新英朗将以新设计、新技术、新工艺在进一步加强别克在中小型企业市场领先地位的同时,为细分市场消费者提供又一款极具竞争力的明星车型。

“懂你说的,懂你没说的”,新英朗的广告已经祭出了“懂”字营销心术,那么它到底有多“懂”消费者呢?



给你更实用的空间

中级车消费者多以个人或家庭为主,他们首要考虑的无疑是车辆的实用性,甚至很多人会把车内空间作为首要考量因素。全新英朗采用了全新的短前、后悬与高效的人机工程设计,带来领先同级的宽敞空间。通过对于中国人体尺寸参数的统计以及分析,别克全新英朗座舱空间可满足男子95%的舒适性要求,周全考虑前后排每一位乘客的舒适感受。此外全新英朗拥有多达19处车内储物空间,满足不同人

群的多种置物需求。

高效动力节能环保

全新英朗共有18T和15N两大车型系列。18T车型搭载1.4L DVVT涡轮增压发动机,并装备通用汽车最新一代7速DCG智能双离合变速箱,可输出最大功率106KW/4900-6000rpm,最大扭矩200N·m/1700-4800rpm,综合工况百公里油耗仅为5.9L。15N车型搭载1.5L DVVT直列四缸发动机,匹配全新6速DSS智能启停变速箱,最大功率84KW/6000rpm,最大扭矩143N·m/4400rpm,综合

工况百公里油耗仅为6.1L。得益于两款全新高效动力总成,全新英朗动力输出强劲平顺,同时全系标配发动机自动启停功能,优异油耗领先同级。

领先安全配置令保护更全面

说过了实用性、经济性,接下来就是安全性了。带着一家老小出行,安全必然是第一位的,全新英朗采用BFI一体化车身结构,高强度钢使用率超过65%,诸多关键位置采用热成型高强度钢并增加高强度的结构胶,造就坚固车身。在主动安全方面,全

新英朗配备了博世9.1版本电子稳定程序,全系标配EBW紧急制动提醒、HSA坡道辅助、VSC车辆脱困辅助等13项主动安全系统,同时全系标配TPMS智能胎压监测系统,为行车提供最大程度的安全保障。

人性化配置让出行更舒心

近年来,国内大部分城市都在被PM2.5困扰着,家用空气净化器逐渐成为居家必备神器,而出行时如何保障家人健康?除了闷热的3M口罩,其实还有更好的解决办法。全新英朗配备纳米级防PM2.5空调滤芯,对直径在0.3μm以上的颗粒防御力高达99%,远远领先同级,配合后排排出风口,让全车人都呼吸到洁净的空气。

特别值得一提的是,全新英朗搭载的新一代智慧互联科技首次应用了自然语音识别技术,可自动识别关键字,用户可以按照个人语言习惯,针对多媒体、电话、短信阅读、空调控制等下达语音指令,无需再像个播音员般的咬文嚼字,只需随口而出,全新英朗便能立刻心领神会。

如果说别克的111年是一个从贵到雅的品牌历程,那么,重返中国的18年,别克将“懂”字读心术演绎得淋漓尽致。“读心”的别克在全新英朗身上是否获得一如既往的成功,我们拭目以待。

(周海滨)