

汽车后市场又迎资本热潮

2017年上半年汽车后市场部分融资

企业	金额	轮次
车发发	1亿元	A
集群车宝	5000万元	A+
汽车超人	27亿元	定增
乐车邦	3亿元	B
车点点	7500万元	B

随着京东、平安的人局,汽车后市场又迎来新一轮资本角逐。近半月内,就有数起关于汽车后市场的投资达成。日前,京东宣布完成对淘汽档口的收购,国内用车问答服务平台“汽车大师”也宣布获得易车、戈壁创投投资的4200万元A轮融资;车享家也宣布获得由平安、中国太平和招商财富共同投资的约10亿元B轮融资。

业内普遍认为,汽车后市场一直被认为是一个潜力巨大的市场,也成为资本关注的焦点。随着互联网技术的推进,与之前强调轻资产的洗车、维修模式不同,如今后市场平台更关注重资产、线上线下打通和消费者体验,再加上资本的大量进入,国内的汽车后市场格局将发生重大变化。

据了解,京东将在淘汽档口原有业务和平台基础上进行改造和升级,打造国内首个汽车后市场全产业链一体化平台。而车享家背靠

上汽集团,选择了自建直营店的模式,已经发展为综合店、中心店、社区店、加油站店等多样化门店;业务也在走向多元化,除了以汽车维修保养切入的后市场基本业务,还新增了许多特色服务,比如上门接送车、紧急救援、星夜救援等服务,目前已在全国达成“百城千店”的高密度布局。

汽车市场专家表示,汽车后市场的空间很大,但目前很少有人能将整个产业链条整合在一起。市场经营主体分散、服务参差不齐仍然是这个行业目前最大的痛点。正因如此,今年以来,资本布局汽车后市场的关注点,逐渐从流量转移至服务和落地上。

根据中国产业信息网发布的《2015-2020年中国汽车后市场调查评估及发展趋势报告》,在国内汽车市场销售额中,配件占37%,制造商占43%,零售占8%,服务占12%。目前国内汽车销售额中制造

商的比重依然偏大,而服务的比重过小。显然,汽车后市场有较大的发挥空间。

同时,统计数据显示,在4S店体系之外,目前市场上共有超过40万家汽车维修服务店。但其中拥有二级以上资质的汽车维修店不足1/10,服务质量远未达到消费者要求。

对此,有业内专家认为,随着互联网技术的推进,未来传统的“小、散、乱”路边店,以及成本高企、服务死板、不便捷、用户体验差的专营店模式都将面临越来越困难的市场境地。取而代之的是以互联网技术为基础,打通线上线下资源,通过线上实现便捷服务的平台,同时通过品牌化、标准化的线下网点给消费者以良好的体验。结果是形成更有效率的产业新格局,众多有着强大线下基因和产业资源的参与者,将会引领整个行业的变革。

北京商报记者 蓝朝晖/文
代小杰/制表

广汽Acura加码售后服务

北京商报讯(记者 刘洋)在今年11月的GAC Acura Night上,广汽Acura正式发布全新售后服务品牌——“Acura Experience 精·诚·体验”,对售后服务全面升级。近日,广汽Acura举办第一届“精湛技术 极致服务”售后服务技术技能竞赛,在售后服务体系上持续加码。

本次竞赛自7月启动以来,历时5个月,在全国范围内进行层层选拔,在总决赛中,厦门的海沧特约店以119.25分夺得桂冠。在决赛环节设置上,除了理论考核与同轴双人快修实操考核,广汽Acura还专在现场观众安排了5人极速快修表演环节。表演现场5位售后技术精英通力协作,展示极具观赏性的15分钟2万公里快速维修项目。

广汽本田汽车有限公司执行副总经理郑衡表示:本次售后服务技术技能竞赛的目的,不是角逐今天总决赛的冠军,而是希望特约店通过本次竞赛活动,提升全体特约店服务人员的专业技能和服务水平,把竞赛过程中的训练和培养,形成一种习惯,在日常工作中不断提升每一位员工的能力,最终为广大客户提供超越期待的服务体验。”

一汽-大众获“中国最佳雇主”奖

北京商报讯(记者 蓝朝晖)近日“中国雇主品牌颁奖盛典”在北京举行,一汽-大众凭借在品牌内涵、发展愿景、行业地位、职业生涯、工作环境等16项指标上的优异表现脱颖而出,成功斩获多项“中国最佳雇主”奖项。其中,一汽-大众成功入围“中国大学生最佳雇主”全行业TOP 50,并获得榜单第七名;入围“中国大学生海外留学生最佳雇主”TOP 10,并获得榜单第二名;再度蝉联“中国大学生最佳雇主”汽车行业第一名。至此,一汽-大众已经连续七年获此殊荣。值得一提的是,一汽-大众更是仅有的14家连续五年进入全行业TOP 50的企业之一。

作为中国影响力最大、覆盖面最广、评选最专业、奖项最权威的行业盛事,旨在通过客观、科学、专业的调研和评选,推动企业的雇主品牌建设,促进中国人力资源行业的发展和进步。此次“中国大学生最佳雇主”调查自2017年4月开始筹备,历经8个多月,评选涉及金融行业、互联网行业、IT与通信行业、能源与化工行业、航空航天与制造行业、汽车行业、快消零售行业、房地产与建筑行业等8个行业,由大学生提名确定入选企业,并由学生投票、专家评审确定最终榜单。

玛莎拉蒂办机修大师体验营

北京商报讯(记者 刘洋)北京骏东玛莎拉蒂近日在金港服务中心举办“我是匠神”机修大师体验活动,邀请客户和媒体共同完成一场关于机修的体验课程,并为胜出者准备了“匠神”奖杯。

此次活动上,北京骏东玛莎拉蒂特别邀请了拥有玛莎拉蒂最高认证资格的全球总技师,手把手教用户如何更换备胎、轮胎补气、车辆搭电等日常驾驶车辆中可能会遇到的“疑难杂症”。以用户至上为宗旨的玛莎拉蒂希望通过真实的体验活动,让用户了解车辆、懂得车辆,让用户在驾车出行中多一份安全保障。同时,作为全球豪华车品牌,玛莎拉蒂如今在全球已有400多家授权维修服务中心,共计千余名认证维修技师致力于为全球玛莎拉蒂车主提供尊崇服务。

值得一提的是,在活动现场,北京骏东还首次展示了在今年成都车展上全球首发的新款Ghibli轿车,精致的设计让新款Ghibli在车身上进一步强化了本已十分鲜明的运动天性,在塑造完美造型的同时,也更加注重在设计中突出意式座驾的非凡魅力。

GM8登场 传祺三“8”高端战略落地

最新数据显示,传祺GS8继10月销量夺冠之后,11月再以10082辆的历史新高,雄踞高端大7座SUV市场榜首,上市以来累计销量突破10万辆大关。1-11月,广汽传祺累计销售超46万辆,同比劲增38.9%,高速增长态势领跑车市。

在2017广州车展期间,广汽传祺首款高端MPV传祺GM8全球首发,并启动预售,一经亮相受到各方赞誉,订单不断。至此,广汽传祺三“8”高端战略成功落地,GA8、GS8、GM8三款C级高端产品,推动品牌进入全面高端化时代,并引领中国汽车行业走向更广阔的发展空间。

传祺GS8上市之初,就被赋予“年销10万辆”的历史使命,上市后不负众望,虽然年中遭遇“变速箱供应不足”波折,但在摆脱供应量的束缚后成功登顶,10月、11月销量连续破万,在上市第13个月累计销量突破10万辆,正由与汉兰达、锐界的三强鼎立逐渐演变为牢牢压制对手。

传祺GS4已经成为中国品牌品质向上的代表作,2017年累计为广汽传祺贡献销量超31万辆;8月上



市的传祺GS7/GS3,这对新“双星”的热度逐渐升温,累计订单量分别超过1.5万辆、3万辆。其中GS3月销已经突破5000辆,明星潜质突显。广汽传祺有望超额完成50万辆销量目标,创造品牌历史新纪录。

广汽传祺自诞生起即切入中高端市场,凭借高品质产品与良好口碑获得优质高速增长。传祺GM8的推出,被媒体认为是“中国汽车品牌在高端MPV市场最有力的冲击”,广汽传祺率先形成完整的涵盖轿车、SUV、MPV高端产品矩阵,高端产品战略的进展走在中国汽车行业的前列。

在12月6日开幕的2017《财富》

全球论坛上,广汽传祺被遴选为官方指定用车,380辆GA8、GS8和GM8,为本次论坛提供优质的接待用车服务。在世界聚焦广州的重要时刻,广汽传祺向全球政要、世界500强CEO及全球媒体展示高端产品与品牌魅力,以及中国汽车品牌“开放与创新”的成果与实力。

今年以来,国内市场跌宕起伏、增速放缓,汽车主机厂发展分化加剧。广汽传祺持续逆势上扬,销量有望超额完成年度任务,品牌高端化、国际化战略加速度发展。2018年,一个全球化视角的广汽传祺,将呈现品牌新高度,树立全新国际品牌形象。