

# 另辟蹊径 奔驰推集客工具

继经销商集客渠道有限，导致引流成本越来越高，多家经销商与汽车之家等垂直网站暂停合作之后。近日，奔驰在给合作经销商的内部通知中宣布，奔驰已经推出面向经销商的线上集客工具，帮助经销商搜集线上线索并反馈给经销商，并且这些服务全部免费。



这封内部信显示，改版6个月来，奔驰官网月浏览量已经逐步稳定在2000万人次，线索数量也逐月上升，仅2018年12月就有1.9万多条线索（购车意向6个月内）由呼叫中心转发给了相应的经销商合作伙伴。同时，在奔驰官网上，全网络500多家经销商也都拥有自己的经销商页面，可以独立宣传店里的营销活动、主打车型，并在线收集线索。在经销商页面产生的线索，将通过OTR直推到店内电销团队。

长期以来，国内汽车经销商主要通过以汽车之家为代表的行业垂直媒体来开展线上营销活动。由于流量巨大且效率极高，十几年来，这些媒体的市场话语权不断增强，并与众多经销商逐渐形成了相互依存的关系。据统计，仅汽车之家经销商平台就已经拥有上万家的在册4S店。

然而，这种合作关系如今正出现动摇的趋势。近期，以中升集团、运通集团为代表的国内汽车经销商集团先后宣布暂停和汽车之家合作，其中最主要的原因是汽车之家2019年的合作费用涨价，经销商集客渠道有限导致引流成本越来越高。

除了价格上涨，线索转化率过

低也是令经销商不满的重要原因。“汽车之家、易车、太平洋、爱卡、懂车帝这些网站贵就算了，现在流量少就开始造假。”有经销商表示，“我们电销部一个月收到2000条线索，有一半都是假电话、空号或者大量根本没留信息的客户。”

随着国内汽车市场经营压力不断增加，“集客工具的有效转化成本”已成为经销商最为关注的因素之一。中国汽车流通协会专家委员会专家颜景辉就指出，在市场状况不佳的情况下，如果刚性涨价，自然很难让经销商接受。而且，即使要涨价，也应为经销商客户带来更多转化率更高的线索，要把服务进一步提升。

对于此次推出的线上集客工具的效果，奔驰方面在内部通知中称：“您单店页面的信息是否完整、营销活动内容是否丰富，将很大程度上影响潜在客户的意愿，希望您店内的市场团队和网销团队能利用好官网和官网上您自己的经销商页面，将品牌流量转化为店内客流”。

值得关注的是，汽车厂家推出引流平台，在国外早有先例。2017年10月，在德国最大的新车、二手车在线交易平台Mobile.de因两年

内两次大幅调价遭经销商抵制的背景下，大众汽车金融以旗下全资子公司Mobility Trader的名义推出跨品牌二手车交易平台——Heycar。

平台成立之初，大众金融就明确表示，该平台为独立的全品牌汽车在线平台，初期将以德国二手车市场为主，追逐由mobil.de以及autoscout24.com两大汽车平台所占领的市场份额，并最终代替第三方平台，成为汽车行业自己的平台。

数据显示，Heycar在2017年12月底（仅两个月时间）已与100多家德国汽车经销商达成合作，平台上展示车辆超过7万辆。尽管与德国最大的二手车电商平台Mobile.de（展示车157万辆）无法比拟，但是该平台2018年的飞速发展，已经令整个德国汽车行业大开眼界”。

业内人士认为，在汽车市场遭遇寒冬的情况下，随着汽车经销商与第三方平台之间的矛盾渐趋激化，二者之间的捆绑关系已在动摇。以奔驰为起点，借助国外厂商的成功经验，未来国内可能会有更多车企牵头推出服务于旗下经销商乃至整个流通行业的引流平台。

北京商报记者 蓝朝晖 濮振宇

## 升级金融产品 优信加码2C业务

北京商报讯（记者 钱瑜 濮振宇）在与淘宝展开合作后，优信又开始通过升级金融产品继续加码2C业务。近日，优信相关负责人在媒体分享会上透露，2019年优信将对金融产品进行升级，一是产品将能够覆盖三四线城市消费者，提供多种金融方案；二是提高金融购车速度，包括1-3分钟完成信息填写，70%自动秒批，15分钟实现放款，实现线上审批；三是更快速的车辆交付，客户在家即可完成申请，审批通过再到店提车。

同时，就个别消费者对贷款加首付的总金额高出总车价的疑问，优信相关负责人也解释称，合同中列出的合同总额，不仅包括购车价，还包括GPS费/平台管理费、车

辆安全保障服务费、代办服务费、保险费（商业险）等这些衍生服务的费用。对于这个问题给消费者带来的理解和认知上的偏差，优信目前已通过提供更加明确的支付明细表、优化销售流程等方式，改进和升级了产品。

作为二手车交易综合服务供应商，2C业务已成为优信最重要的业务板块。财报显示，2018年三季度，优信2C业务累计成交量为12.9万辆，同比增长53.2%。受2C业务增长驱动，优信同期的营收也同比增长59.6%至8.64亿元。

2C业务重要性凸显的背后，则是相关金融产品收入的快速增长。2018年三季度，优信2C助贷服务收入4.7亿元，同比增长达

96.4%，占到当期公司总收入的54.7%。

值得关注的是，连同此次公布金融产品的升级措施在内，优信近期正不断加大2C业务的布局。2018年12月，优信与淘宝签署合作协议，双方宣布共建二手车在线交易商城及超级供应链开放平台。

随后，在淘宝&优信“双12”购车节上，双方的合作迎来了第一场“胜利”，截至2018年12月12日18时，该购车节成交量突破2000辆。2018年12月，优信单月整体成交量超10万辆，同比增长44%，其中全国单月成交量破1万辆，同比增长超75倍，整体上已实现了单月盈利。

### ·简讯·

李斌转让私人股份设立用户信托

北京商报讯（记者 蓝朝晖 濮振宇）1月24日，北京商报记者获悉，蔚来汽车创始人、董事长、CEO李斌转让了自己名下5000万股股份（含189253股A类股票和49810747股C类股票）用于成立蔚来用户信托。

蔚来汽车相关负责人称，该信托的成立将使蔚来和用户之间建立更加深入的连接。李斌依旧保留所转让股份的投票权，但蔚来用户则有机会共同商议如何更好使用这些股份的经济收益。

2018年8月，蔚来汽车正式向美国证券交易委员会提交IPO（首次公开招股）文件。彼时，李斌公布了自己将转让5000万股份成立用户信托的计划。

## 恒大10.6亿元入主卡耐新能源

北京商报讯（记者 蓝朝晖）继并购瑞典电动汽车企业NEVS后，恒大的汽车版图继续扩张。1月24日，恒大健康发布公告，以10.6亿元入主动力电池企业卡耐新能源，持股58%成第一大股东。

恒大此次入主的卡耐新能源，是一家融合日本先进技术的顶级动力电池企业。公司由中国汽车技术研究中心与日本电池巨头ENAX共同创立，技术来源于被誉为日本“锂电池之父”的小泽和典及其研发团队，是国家动力电池和电池系统系列标准的主要制定者之一。

目前卡耐新能源在上海、江西、广西、江苏已拥有四大生产基地，恒大入主后将迅速扩大公司生产规模，计划在十年内设立多个年产能60GWh超级工厂。

分析人士认为，此次恒大入主卡耐新能源，有助于我国动力电池技术打破日韩企业在该领域的领先局面，从而实现新能源汽车生产的后来居上。

## 花生好车与太平洋保险达成战略合作

北京商报讯（记者 蓝朝晖）汽车新零售平台花生好车于日前宣布与太平洋保险签订战略合作协议，双方将在为车主提供更多服务方面开展合作。

按照合作协议，太平洋保险将协助花生好车提升服务体系的品质，为花生好车的车主提供及时的车险保障体系。针对汽车用户越来越多的个性化需求，花生好车将借助太平洋保险在汽车保险领域的风控优势，在履约险、借款人意外险、涉车等保险产品领域为车主打造出行解决方案。太平洋保险的相关销售人员将加入花生好车的经纪人计划，促进有关车型销售，实现资源互换和利用。

据悉，花生好车成立于2015年，目前在全国已建立了400家直营门店，2018年10月完成2.1亿美金B轮融资，由凯欣资本领投，高盛跟投，老股东京东金融、峰瑞资本本轮继续加持。

## 华人运通“三智”战略快速落地

北京商报讯（记者 蓝朝晖）日前，华人运通与盐城经济技术开发区一同于江苏盐城正式宣布，全球首条车路协同自动驾驶智能化城市道路——“智路”示范项目开通试运行。这是华人运通“三智”战略中“智捷交通”首个落地项目，其终极演进目标是实现由车端的单体智能到车路的混合智能，直至城市的群体智能的演进，从而达到全场景L5自动驾驶。

华人运通董事长丁磊表示：“智捷交通作为智慧城市的一个重要组成，是人工智能和大数据分析技术落地实践的最佳领域之一，因而受到全球各国的高度重视。我国也将这一领域的开发建设提升到国家战略高度；‘智路’项目的实施正是对国家战略的践行，也是对人类未来出行‘零事故、零拥堵、零路怒、零驾驶员’（四零）终极目标的有益探索。”