

508L遇冷 东风标致靠什么走出谷底

销量整体下滑的局面,新款旗舰车型508L上市后的销量不振,正在使东风标致加速倒退。北京商报记者走访发现,尽管508L肩负东风标致销量和品牌双提升重任,但上市后累计销量不足单月销量目标1/2,经销商更采取“不见订单不进车”的销售模式。

对此,业内人士表示,新车销量不佳及经销商的消极售车态度仅是缩影,背后折射出东风标致整体发展困境。面对激烈的市场竞争,东风标致凭借一款“不被认可”的旗舰车型很难扭转销量品牌双降的局面。



据了解,为提升销量,目前在东风标致4S店中,除508L仅提供1万元置换补贴外,全系车型均加大促销力度。销售人员表示:“目前店内东风标致408 1.6T车型优惠能达到3.2万元,508车型最高能优惠4万元,其他车型也持续加大优惠力度,而高位优惠政策已持续数月。”然而,持续高优惠并未换来东风标致旗下车型销量的回升。据统计,2019年4月除408车型销量达2721辆、508车型销量达1470辆外,其余车型销量均在千辆以内。

值得一提的是,东风标致成立初期,先后推出的308、408等车型,曾受到消费者热捧。2014年,在标致全球销量仅增长5.31%的情况下,中国市场销售高达38万辆,涨幅超过40%,2015年销量更是突破40万辆。但是,随着国内汽车市场红利减少及自主品牌崛起,东风标致内耗严重、产品更新缓慢等问题逐渐显现,整体销量也从2016年的34.92万辆暴跌至2018年的不足15万辆。尽管在2017年和2018年,东风标致先后推出多款SUV车型,却依旧没能扭转销量颓势。

此外,随着销量下滑,大部分东风标致经销商也承受着巨大经营压力。2018年,东风标致曾深陷经销商退网风波。中国汽车流通协会数据显示,东风标致经销商库存深度指数曾达3.8,这就意味着东风标致经销商消化库存车型的时间高达4个月。一位东风标致经销商负责人坦言,目前东风标致新车销量逐年减少,售后服务利润也随之减少,经销商盈利不足,很多经销商处于亏损状态。

(下转A2版)

北京商报记者 钱瑜 濮振宇/文并摄

订单销售旗舰折戟

2019年3月,东风标致正式发布新一代508L车型。在东风标致品牌总经理李广涛眼中,作为东风标致的旗舰产品,该车型将承担重塑品牌形象、销量提升和开拓高级别市场空间的重任,并助力东风标致进行一场脱胎换骨的改革,为新一代508L定下年销2万辆的目标。

但是,上市两个月后,东风标致新一代508L的销量却不容乐观。数据显示,继该车型上市首月交出仅606辆的销量成绩单后,4月销量走低至506辆,两个月累计销量不足单月销量目标的1/2。尽管目前国内车市整体销量不佳,但被东风标致视为竞争对手的广汽本田雅阁和广汽丰田凯美瑞,4月销量均突破万辆大关。对此,业内人士表示,尽管东风标致寄希望于508L担负销量和品牌的提升,但这款东风标致倾力打造的旗舰车型,上市之初便被市场边缘化。

由于销量低开低走,东风标致经销商对新一代508L并不“感冒”。北京商报记者发现,该车型上市后,经销商便采取订单式售车模式。一位销售人员表示:“店内没有现车,下订单后要等厂家发车,20天左右才能提车,如果加装选配套装需要等待更长时间。”

事实上,新车上市后即采用订单售车模式的现象并不多见。上述销售人员坦言,尽管是旗舰车型,但新车上市并不走量,店内仅摆放了展车,想要购车必须预定,为防止客户“逃单”,还需先交纳1万元定金。

北京商报记者调查发现,东风标致新一代508L订单销售模式并非个案,北京多家东风标致4S店中,均只有508L展车,并无现车销售。在一家北京东风标致4S店,销售人员苦笑:“目前选择该车型的消费者很少,上市至今店内只售出过1辆。”

据了解,由于消费者关注度未达预期,东风标致经销商对新一代508L的兴

趣并不大。一位经销商负责人直言,目前该车型除1万元置换补贴外没有任何优惠,相对于其他优惠较大的车型返利并不多。同时他透露,目前店内只有销售不佳的308和508L两款车型采取订单式售车模式。

对此,一位合资品牌经销商负责人表示,订单式售车普遍出现在即将停产或是销量不佳的小众车型上,对于承担销量和品牌提升重任的旗舰车型,这种销售模式极为罕见。对于经销商来说,也不利于新车销售。对于经销商订单销售现象,北京商报记者联系东风标致相关负责人,但截至发稿并未得到回复。

以价换量全系优惠

实际上,不仅是旗舰车型508L表现不佳,东风标致全系车型销量均不乐观。数据显示,2018年东风标致销量为14.97万辆,同比下滑43%,在国内汽车品牌排行榜上仅位居第31位。

漪席谈

国五车现在还能不能买

刘葳漪

“国六”政策时间表提上议事日程后,市场上的国五车型就开始进入清库阶段。与去年的价格相比,今年的车价简直堪称“大跳水”。政策新老交替之际,消费者还能不能买国五车?

不难理解,绝大多数持币待购的消费者心理是“国六一旦正式推出,国五车的情况肯定不妙,二手车价格肯定会下降,就像买家电、买手机一样,有钱为什么不买最新款的呢?国六会不会比国五多开几年?”

国六国五交替,影响最大的是各大车企及他们的经销商。据了解,目前国五新车库存深度(现有库存÷前3个月平均

销量)基本在一个月左右。此前,中国汽车流通协会公布的最新一期“中国汽车经销商库存预警指数调查”VIA显示,2019年4月汽车经销商库存预警指数为61%,环比上升5.7%,同比上升6.47%。可见,国五新车的销售状态还是不错的。

另据了解,今年3月以后,多家车企已调整国五国六的供车比例,目前在售的国五新车比例约为三成,国六车型已占将近七成,基本上大多数经销商可以在7月初前消化掉国五库存。

此时的国五新车,销售确实进入倒计时,绝大多数经销商都加大优惠力

度,车价是有史以来的最低点。相比今年一季度,目前在售的国五车型在一二线城市的经销商店面都有超过5000元左右的降幅。而此时国六新车刚刚出炉,基本没有什么优惠。

从消费比角度进行论证,现在不失为抄底国五标准“库存”车的绝佳时机。也许到了6月底,国五车基本就售罄了。买车就是这样,它是消费品,买了就好好用,不用想着卖来卖去。国五标准车最多也就比国六标准车少用几年,使用期限其实相差无几。坦诚地说,目前购买国五车在价格上有较大优势,又满足

上牌标准,其实不一定购买国五车会有什么损失。

国五国六,切换的是排放标准,动力匹配,整车质量之间的差距几乎可以忽略不计。就算国六的排放标准实施,和消费者买的国五车也没什么关系,完全可以放心开。毕竟,在国五车之前,还有国三、国四那么庞大的车主群体。

不过,还是需要提醒消费者,如果在7月1日前购买国五车,一定要持购车发票,在发票开具之日起3个月内,到车管所办理注册登记业务,一旦逾期,就会有上不了牌的风险。