

夏夜购车节部分参展4S店老总郑重承诺：

购车节期间，以冰点的价格回馈广大市民，保证 购车节期间本品牌所有参展车型均为同期最低价！

(排名不分先后)



平顶山世纪丰田汽车销售服务有限公司总经理 朱晏山



平顶山鸿泰兴汽车服务有限公司销售经理 陈艳飞



平顶山锦荣汽车销售服务有限公司销售总监 周仁良



平顶山旭龙汽车销售服务有限公司销售总监 李科辰



平顶山御风汽车销售有限公司总经理 董永军



东风日产平顶山威佳汽车贸易有限公司总经理 石勇



平顶山原动力汽车销售服务有限公司销售经理 张守贯



平顶山亚力商贸有限公司总经理 徐有



东风风行平顶山威普汽车销售有限公司总经理 李鹏先



平顶山威佳泰通汽车销售有限公司总经理 崔海军



平顶山明行莲花汽车销售有限公司总经理 王东义



平顶山特运汽车销售有限公司总经理 茅海军

名车会所与汽车4S店有何不同

业内人士：名车会所是更接地气的汽车超市

□本报记者 葛生华 文图

近两年来，细心的市民可能会发现，鹰城汽车市场正悄然发生着变化，曾经如雨后春笋般兴起的汽车4S店分化越来越明显，一些4S店在严峻的市场形势下傲视群雄，稳步发展；个别4S店则承受着越来越大的压力，艰难度日，有的甚至濒临倒闭。与此同时，一种新的汽车销售模式——名车会所越来越多地进入市民的视野。

名车会所，真的仅经营高端名车吗？它和传统的汽车4S店有何不同？近日，记者采访了怡柏车天下名车会所销售部的吴经理。

“名车会所相当于欧美国家的汽车超市，2007年开始在国内出现，随后便迅速发展起来。”吴经理说，和传统意义上的汽车4S店相比，怡柏车天下名车会所最大的优势在于资源优势。此外，它在经营理念、经营模式等方面都与汽车4S店有很大不同。

吴经理说，名车会所的资源优势主要体现在机制的灵活。

在经营的车型方面，拿怡柏车天下名车会所来说，其所销售的车辆直接从国外进口，“从港口拿车”，不经过中间商，中间环节也少，因此成本就比较低，在销售价格上优势非常明显。“可以说，我们销售的车型其价位在全市都是最低的。”吴经理说。

在销售车型的品牌方面，4S店一般以单一品牌为主，而怡柏车天下名车会所则是按照客户的需



怡柏车天下名车会所展厅

求来销售，“客户需要什么车型，我们就着手安排该车型到店，品牌几乎涵盖了当下所有的进口和合资品牌”。吴经理说，需要强调的是，国内的名车会所多以销售欧规、美规车为主，但怡柏车天下名车会所敏锐地觉察到了国内特别是中原汽车市场的特点，迅速调整经营策略，在重视平行进口车型销售的同时，将合资车型纳入经营范畴，很快就找到了“接地气”的特色经营之路。“目前，怡柏车天下所销售的车型虽然仍是进口车居多，但合资

车型的地位正变得越来越重要，几乎所有合资车型我们都经营，连入门级的北京现代瑞纳也在我们的经营范围之内。”

再拿分期付款业务来说，一般4S店在金融政策方面要求比较严格，要求客户出具房产证明等，审核需要半个月左右。而在怡柏车天下名车会所办理分期付款业务，只需出具居住证明就可以，不需要房产证明，审核比较灵活，而且只需要7个工作日就可以办完。“在我们这里购车，不仅分期手续容易

办理，而且国家公务人员和企事业单位的工作人员还可享受零首付购车。”吴经理说。

在经营模式方面，名车会所也灵活得多。吴经理表示，由于怡柏车天下名车会所经营的车型非常全，和4S店经营的车型有直接冲突。4S店受厂家制约较多，价格管控严、运营成本高都是现实情况，销量压力很大，但名车会所在经营中就不存在这些情况。名车会所所经营的车型是直接进口的，少了中间环节，车价就相对低

得多。此外，名车会所没有厂家施加的销量压力，就能把精力更多地投入到提升客户服务满意度方面。

吴经理说，更重要的是，现在人们生活节奏普遍较快，没时间一家接一家地逛4S店看车，怡柏车天下名车会所这种类似于欧美汽车超市的经营模式正日益受到消费者的欢迎。“从2008年到2012年，4S店经历了一个高速发展的黄金时期，但随着市场竞争的加剧，4S店经营模式的弊端越来越明显。”特别是今年以来，一些4S店遇到了前所未有的经营困难，郑州一些汽车销售集团一夜之间就破产了，旗下4S店纷纷倒闭。在我们平顶山，也有不少汽车4S店经营困难，直接导致一些市民购车之后很长时间无法拿到车辆合格证，进而影响上牌等。在欧美国家，现在基本上看不到4S店的身影了，都是综合性的汽车超市。因此，怡柏车天下名车会所所走的汽车超市之路经营模式正是未来的趋势。

“现在，我们怡柏车天下会所经营的车型中仍以高端车为主，未来会主推合资车型。”吴经理说，他仍然坚持看好国内汽车市场，比如农村汽车市场，几年前第一批购车者以国产品牌车型为主。如今，随着这批人逐渐进入换车期，性能和品牌形象都更好的合资车型已经成了他们的首选。因此，他坚信，国内汽车市场的未来仍大有可为。★