

汽车经销商“双11”各显线上神通



本报讯“双11”是各大电商争抢蛋糕的日子,今年,我市不少汽车品牌也不例外地来分一杯羹:摇红包、2元起拍、1元抢车……业内人士表示,汽车电商是一种趋势,以后会发展得越来越好。

线上活动效果好

四轮平衡10元(原价450元)、燃油添加剂18元……“双11”当天,各种养护产品的促销活动可以在平顶山宝莲升宝马4S店的官方微信和微商城清楚地看到,这是该店为“双11”设计的线上活动内容。该店市场部经理杨鑫说:“汽车电商的线上活动是从今年开始尝试的,我们也是第一次在‘双11’做线上活动,当天就有上

百笔的成交量,可以说活动效果挺好的。”

在杨鑫看来,现在买车的群体越来越年轻化,对他们来说,在线上选购,随后在实体店体验是更方便、快捷的方法,相信以后“双11”这种线上活动会越来越好,普及率也会越来越高。

平顶山启辰4S店市场部经理吴常青告诉笔者,今年他们公司的“双11”活动从11月1日起就开始准备了。其中“存1元夺R30”是今年力度最大的活动。另外,他们还推出“支付48元抢3000元或4999元优惠券”“线上摇一摇”等活动。

吴常青说,去年他们也尝试了这种线上线下相结合的活动,但是效果没有今年

好。现在大家对网络的认可度越来越高,网上大件商品的销量和受关注度也提高了。在线上了解促销活动,线下体验,可以使顾客综合了解到更多的车辆信息,对顾客来说,不用奔波就能了解各个4S店的信息。

网上销售优势多

“1元网上秒杀英致737”“7折店面秒杀英致G3”……今年的“双11”,平顶山英致4S店也是热闹非凡。该店市场部经理王克亮认为,线上宣传、线上促销对汽车行业来说是新鲜的事物,大家对这种方式的关注度比较高。在他接触到的顾客中,不少人感觉在网上发布促销信息的汽车品牌透明度更高,顾客能得到更多的优惠。

“奔腾B50、B70、X80交

499元抵2015元,B30交499元抵1500元购车现金。到店购车时,出示抵扣券短信编码,可在议价后额外享受‘折上折’现金优惠……”一汽奔腾4S店市场部经理侯竹林说,这些促销活动都是“双11”在线上做的。厂家在线上做的活动对实体店来说是有助于提高销量的。厂家做的线上活动是针对一个地区制定的,而不是针对某个4S店,因此支持力度比较大,消费者能得到最大的优惠。同时,线上活动的信息传达也更快,对经销商来说也是一个好事。

旭龙别克4S店的市场部经理叶培园说,在“双11”他们也拿出了最大的优惠回馈客户,拿凯越这一款车来说,平时的优惠价最多也是8折左右,在“双11”则是6.8折。除此之外,在售后上也针对“双11”推出了特有的活动。在她看来,汽车行业的线上活动对整个市场来说是发展的必然趋势。

(郭晓芬)



启腾 EX80 满载更多的幸福
德系品质大七座 闪耀上市



买福汽送福气

福汽集团旗下品牌



启腾M70德系品质大微客29900元起
启腾EX80德系品质商务车42900元起



平顶山地址: 卫东区物资大厦院内 热线电话: 13837516887

宝丰县地址: 北环路与西环路交叉口向北500米(宏建汽车城)

鲁山县地址: 鲁山县北环路与墨公路交叉口大团结(宏建名车会)

销售热线: 6308999

销售热线: 7372788