

双11,各大汽车电商平台大比拼 汽车电商进入资本时代

文/记者 郭兰英

双11的狂欢已落幕,阿里1207亿元的成交数字似乎在提示着一个全球第一消费大国的诞生。但是,往年狂热的汽车电商似有沉寂之意,几大汽车网站再也不每隔一段时间公布一个售车的天文数字,互相较劲。不过,汽车电商资本市场正暗流加速涌动,以互联网金融为杠杆的汽车电商生态圈开始崭露头角。

那么互联网金融能在多大程度上让各汽车电商平台在线售车的商业模式成真,今年的双十一是一个观察的窗口。

阿里汽车：“车秒贷”最快20秒贷款20万

双11是阿里玩起来的,阿里汽车无疑也是流量最充沛的平台。今年双11期间,阿里汽车共与50多家汽车品牌达成合作,可以说基本在中国内地销售的汽车品牌都在阿里开通了旗舰店铺。

作为天猫旗下汽车电商,会场主页不分品牌,不分车型,不分价位。虽未进行派发红包等活动,但直降方面做得力度更大,且打出了最低订金499,最高钜惠5000元的优惠。值得一提的是,阿里旗下车秒贷配合双11,进行2年0利息0手续费等活动,例如一款131900元的车型,最高可贷101940元,且是无息贷款。这种购车方式对刚刚入职不久的年轻人极具诱惑力。

车秒贷已成为阿里汽车电商的基础,“车秒贷”由阿里汽车联合主机厂及金融机构在2015年8月推出。阿里汽车连接汽车金融机构和众多汽车品牌的平台,基于支付宝实名认证会员用户服务,根据用户在阿里的数据记录给予授信额度。消费者根据信用情况可以获得2万—20万为期12期、24期及36期不等的“0等待、0材料、0利率”汽车贷款。

同时车秒贷的网商银行向汽车金融公司输出大数据风控模型,帮助汽车金融公司来甄别风险、筛选用户。也就是说车秒贷与各汽车厂商的金融公司数据是打通的。据阿里汽车事业部总经理王立成介绍,通过手机,最快20秒就可完成最高上限为20万的贷款额度。快是其一大特点。若金融盘活了,其收益可能超过单纯卖车收入。

汽车之家：金融+保险悉数上阵

汽车之家对发展汽车电商最为积极,其前CEO秦致对汽车电商模式的定义也最为直接,即在线上付款购车。他甚至动用了大笔资金直接买断部分车型直接在网上售卖,不过这一模式经过两年摸索最终被秦致放弃。

平安集团入主汽车之家后强化了其转型汽车电商的战略。对比几家汽车电商平台,汽车之家提供的车型是最为全面的,在部分车型上提供了相当有吸引力的低价车型。而平安集团作为大股东也确实开始为汽车之家的汽车电商转型之路提供支持,平安银行与平安车险悉数上阵,与汽车之家共同提供800元购车优惠。在金融之外,同时有限时9.9元抢购500元分享红包和限量99元换购1000元~5000元不等的线下车款抵用券,为整个购车节提供动力。

神州买卖车：线上+线下欲颠覆传统4S体系

背靠神州优车的神州买卖车是今年汽车电商的新玩家,亦是唯一在双十一期间对外公布销量的平台。今年10月13日,神州买卖车便联合天猫启动双11大促。消费者只需支付499元订金,到全国任一神州买卖车线下门店购车成功,即可获赠iPhone7,同时还有获得半价车的机会。在此次活动的6亿销售额中,约有4亿多为平台贷出的金额。

打造汽车电商平台是神州优行董事长陆正耀在推出租车、专车业务之后的又一项核心业务。作为神州优车布局汽车全产业链的重要一子,与众多现有汽车电商平台不同,神州买卖车的商业模式是构建电商平台+自营门店模式,意欲颠覆传统4S体系。截至目前,神州买卖车的线下直营店已达到102家,遍布全国24个省份。这其中不少自营店与神州租车的租车店面实现打通,可谓即可提车又可租车,两厢结合降低了成本。其预计两到三年内门店数量将达到300—500家,计划打造成国内最大的线上、线下相结合的综合性电商平台。

一番对比下来,各家在价格上打折力度都属普通,说明汽车成本真的就摆在那里。各家电商平台拼得更多是服务,打造“汽车电商生态”,除了线上与线下,还有卖车与服务,以及围绕他们建立的基础设施。观察汽车电商这几年的发展历程,单兵作战或是单一环节业务很难获得大幅增长。对于低频、高价的汽车来讲,新车售卖只是其中的一部分。后市场中的保险、养护维修以及前置市场中的二手车交易、汽车金融等存在更广阔的发展空间。

双十一大战之后,在广州车展开幕前夕,汽车电商大战的各方将齐聚广州,2016汽车电商年度峰会将在此召开。进入2016年以来,资本寒冬来临,汽车电商经历了合分分分,商业模式有立有破,对于这些创新者的不懈努力,此次峰会既是先行者的经验分享,也是互相学习与借鉴的交流。

全球首家 梅赛德斯-奔驰AMG&迈巴赫 定制中心落户杭州

11月11日,宝利德股份旗下梅赛德斯-奔驰AMG&迈巴赫定制中心“浙江星宝行”与梅赛德斯-奔驰授权经销商“杭州星宝行”正式携手开业起航。这两颗杭城最耀眼的奔驰“新星”在城市的一西、一南遥相呼应。

全球首家奔驰AMG&迈巴赫定制中心,坐落于西溪湿地的浙江星宝行。作为全球首家定制中心,浙

江星宝行的销售端涵盖AMG以及迈巴赫全系车型,同时提供高性能、个性化的专业AMG改装服务以及AMG、迈巴赫维修保养服务。整店汇集了试乘试驾、精品展示、美食咖啡、时尚购物等复合生活元素,着力打造集科技时尚、奢华品质、星级服务于一体的新概念体验中心,在杭州体验世界顶级汽车品牌的真实脉动,为梅赛德斯-

奔驰旗下两大高端品牌——AMG、迈巴赫的尊贵用户提供全球顶尖卓越服务的场所。

集团董事长余海军先生表示,“宝利德的梦想,就是能实现每个宝利德人的梦想。实现‘员工满意,客户满意,投资人满意’这就是我的初心,就是我的责任,与践行梦想者同行。”

(郭兰英)

东风雷诺全新一代科雷傲上市

11月10日,东风雷诺全新一代科雷傲上市。这款雷诺全球旗舰SUV,率先于德法等欧洲主流市场登陆中国,共推出两个排量7款车型,售价17.98万元-26.98万元。此外,东风雷诺还同步推出诚意大礼,上市即日起至2016年12月31日,购买全新一代科雷傲,全系再享1万元厂商购置税

补贴。全新一代科雷傲是一款将中国消费者需求置于研发前端的全球车型,也是东风雷诺的第二款重磅车型,定将成为颠覆C+级SUV市场的“全新魅力中级SUV”。

全新一代科雷傲充分传承了雷诺品牌的运动精髓,更注重欧式操控体验的表述。2.0L和2.5L自然吸

气发动机搭配全新一代CVT 8模拟7速手自一体变速箱,组成了黄金动力组合,兼顾了丰富的驾驶乐趣和卓越的燃油效率。“前麦弗逊+后多连杆式”的独立悬架系统,由欧洲顶级底盘工程师调校,带来兼顾操控和舒适性的动态驾驶体验。

(邱志军)

高品质越级家轿 东风悦达起亚新一代K2 登场



11月7日,东风悦达起亚新一代K2全国媒体发布会开启。这款高品质越级家轿,是东风悦达起亚构建年轻化战略的重要车型,新一代K2利用动感时尚的外观设计、高

端智能的科技配置、平顺静谧的驾乘感受等越级产品力,完美诠释“越·享新生”的产品内涵。

自第一代K2上市以来,K2不仅通过越级产品力在细分市场取得了领导者的地位,在5年间更是收获诸多奖项和荣誉,近期,更在J.D. Power中国新车质量研究紧凑型高端轿车细分市场排名第一,得到了媒体及专业机构的一致认可。沿承K2的光荣历程,焕然新生的新一代K2,此次共推出了5款车型;售价为72,900—103,900元,旨在为理性、自信、蓬勃进取的青年精英奉上“人生

的第一部座驾”,为人生的第一次驾驶体验创造更多惊喜。

新一代K2分别搭载了1.4L和1.6L两款动力总成,匹配6MT和6AT变速箱,带来持续平顺的动力输出及高效的动力转换,释放磅礴动力。其中1.4L发动机最大功率为100Ps,最大扭矩为132.4N·m;而1.6L发动机最大功率为123Ps,最大扭矩为150.7N·m,配合新加入的电动助力转向系统,操控更加敏锐,驾驭更显激情。而传动系统的进一步升级,更为新一代K2带来了无可比拟的燃油经济性。

(张克环)

一款高端智能欧系SUV

——试驾东风标致4008



11月5日,东风标致4008媒体试驾会”正式开启。作为东风标致进入中级SUV市场的首款车型,东风标致4008自今年9月亮相以来,这款集“先见设计”、“先觉体验”、“先锋科技”三大优势于一身的“高端智能欧系SUV”,引起业界的广泛关注。

通过试驾,4008完美的动力呈现,配合着Grip Control多路况适应系统,组成“T+G”黄金操控组合,给试驾者带来激情的动力体验。

东风标致4008搭载350THP发动机、380THP发动机,分别代表1.6THP涡轮增压直喷发动机、1.8THP涡轮增压直喷发动机。其中,1.6THP发动机连续八年获得“国际年度最佳发动机”大奖。而1.8THP发动机则拥有更为强劲的动力表现,最大功率高达150KW,最大输出扭矩高达280N·m,性能可以媲美众多主流的2.0T发动机。

在沙地、泥地、涉水路、涉坡路等不同路段试驾中,得益于4008所配备的增强型Grip Control多路况适应系统,应对复杂路况轻松自如。该系统可以提供公路、雪地、泥泞地、沙地、电子稳定程序关闭(ESP OFF)五种驾驶模式。在公路模式下,系统设定ESP为默认状态,根据每个车轮附着条件分别控制其运转状态,确保车辆行驶稳定;在沙地模式下,系统允许两侧驱动轮同时轻微空转,模拟刨沙动作带动车辆前行;在雪地模式下,系统根据每个驱动轮附着条件分别为其分配最合理的驱动力,降低车轮打滑概率,

确保车辆在冰雪路面上能够顺利起步、加速;在泥地模式下,系统允许低附着力的驱动轮高速空转以排除路面表层泥泞,时期接触到下方较为坚实的地面以重新获得附着力,同时将大部分驱动力分配给具备较高附着力的驱动轮以帮助车辆脱困;在ESP关闭模式下,可以最大限度减少制动系统的干扰,按照自己的意愿驾驶,甚至可以做出原地烧胎、车辆侧滑漂移等动作。该系统还配备了HDC坡道缓降功能。同时,全面搭载了ADAS智能驾驶辅助系统以及带跟停功能的自适应巡航系统等。

可以预见,东风标致4008于11月16日正式上市后,中级SUV市场中,又将杀出一匹“黑马”。(杨鸣)

车市速递

广丰千骅店 举办网约车雷凌交车仪式

11月8日下午,广丰千骅举行广成租赁&杭州九车第二批雷凌大客户交车仪式。这是继10月13日第一批50余辆广汽丰田雷凌大客户交车之后,又一批雷凌大客户完成交车。这批车接下来将和第一批车一起投放到网约车市场中去,驰骋在杭城的大街小巷,为百姓带来更快捷的出行保障。

广汽丰田品牌在租赁市场中一直有非常良好的口碑,是行业中的佼佼者。伴随着网约车新政的落地,杭州网约车的细则中规定,雷凌以超越同级别车型的2700mm轴距、低油耗、高品质,在网约车市场更具竞争力,成为了网约车中的宠儿。广汽丰田是全球享誉的品牌,在网约车市场中,雷凌与凯美瑞更是首选。

在第二批交车仪式结束后,广丰千骅店与杭州九车的合作迈向了一个新的台阶。

凯迪拉克 举办XT5周五探奇活动

11月10日-11日,凯迪拉克举办XT5周五探奇活动。浙江米卡迪和浙江康源两家4S店组成的数十台凯迪拉克车队整装出发,按照预定路线,驰骋于高速公路之上。XT5座椅宽大舒适,底盘扎实,噪音控制十分优秀。XT5拥有多种模式的智能双离合适时四驱系统。同时拥有业界首创的高清流媒体广角后视镜,让驾驶者拥有80°广角超宽后方视野。

(郭兰英)

汉腾 X7月销破五千产品获认可

近日,汉腾汽车公布首款车型汉腾X7销售成绩:上个月汉腾X7销量突破5,000台;截至目前,获得订单超20,000台。凭借强大的企业实力和过硬的产品性能,汉腾汽车短时间内获得了消费者极大认可,在“新梦想、新座驾”的道路上再次迈出坚实一步。

作为一个年轻的自主汽车品牌,汉腾汽车自诞生起就致力于造国人喜爱的好车,为国人带来更理想的汽车生活。“欧派大SUV”汉腾X7销量告捷,与其过硬的产品实力有着密不可分的关系。

东风雪铁龙 C4世嘉价格调整9.88万起

广州车展在即,东风雪铁龙提前放大招:自11月14日起,C4世嘉的官方指导价全面下调,正式进入10万元以下价格区间,旨在填补经典世嘉退市所带来的市场空白,进一步完善全产品的价格体系,为消费者带来更具竞争力的产品。

尽管价格下调,但C4世嘉延续了该车型一如既往的高水准表现,实现了品质和成本的双赢。与同级车型相比,它无论是空间、动力以及配置的丰富程度,均颇有优势。再配上亲民实在的售价,则无疑又加码了C4世嘉在10万级家轿市场的竞争力。

大众汽车 品牌重塑展望未来

大众汽车品牌正在重塑自我。在第十四届中国(广州)国际汽车展览会上,三款卓越的全新车型将亮相现场,突显大众汽车品牌全方位的实力。三款车型包括一款SUV、一款充满生活气息的跨界旅行车以及一款概念车,将展示大众汽车品牌关于明天及未来移动出行的蓝图。

大众汽车品牌中国CEO冯思翰博士表示:“2016年,大众汽车品牌在中国市场有望再创新高。同时,在此基础上,我们正努力创造更美好的未来。在本届广州车展上,我们将以最卓越的产品展现大众汽车品牌对今天、明天以及未来移动出行的规划。我们将着眼于汽车电气化、互联化及自动化,打造全新且直观的用户体验。”

在本届广州车展上,一汽-大众、上汽大众以及大众进口汽车将展出34款令人兴奋的车型。

长安马自达 10月份销量同比增长35%

长安马自达10月销量继续攀升,达到17836辆,同比增长接近35%。“魂动双子”Mazda3 Axela昂克赛拉与Mazda CX-5持续发力中级轿车与紧凑型SUV细分市场,为广大用户提供同级领先的驾乘体验。