

2010 四川车市 半年报

格局

记录
● 华西都市报迎来创刊15周年生日,3月22日华西汽车重刊推出72个版的汽车专题报道,创造了中国都市报史上单日汽车版面最多的记录。

维权
● 一年一度的3·15汽车维权,本报独家推出了“猛虎打假”维权行动,成为央视在四川地区的唯一合作媒体。

车展
● 由本报主办,在成都沙湾国际会展中心举行2010春季车展,两天时间经销商签下近800份订单,此次车展抓住了“限车令”的有利契机,让各大车商在四月底“疯狂”销售一把,极大缓解了车商的库存压力。

营销
● 申蓉开启“申蓉汽车微笑服务月”系列活动中,首家推出特约观察员活动,有近2000名特约观察员参与到活动中,打造申蓉特色的营销活动。

责任
● 成都三和汽车发起“提高绿色GDP 共创低碳新生活”活动,并发布成都车界首个《低碳新生活环保公约》,再度显示了一个企业的社会责任感。

“伴随着四川车市的快速发展,成都车市的汽车“圈子”也是越来越大,从早期的红牌楼、机场路、羊西线汽车商圈,扩展到了今天的三环、府南河商圈。成都车市汽车商圈由此形成了由点到圈、由圈到面的车市新格局。现在,无论消费者位于成都东南西北的哪个方位,都能在家门口相中自己的爱车。

东西南北 成都汽车商圈 连成圆

全面开花的汽车商圈让消费者买车不用再东奔西跑

由点到圈 传统商圈形成三足鼎立之势

成都车市的发源地可以追溯到红牌楼。而今发展起来的本土车企,大多都经历过“红牌楼”时代,很多车企老板、老总也都在红牌楼商圈接受过早期车市的洗礼,红牌楼这个以“点”为商圈也曾红极一时。但红牌楼昔日的光彩岁月很快被新兴的机场路取代,以三和、港宏、建国为代表的老牌车商,先后在机场路大兴土木,并建立了汽车品牌4S店集群,从单一品牌的进驻到4S店集群的建立,机场路汽车圈很快就被消费者和汽车厂家所熟知。

如今,大多数消费者买车都会到机场路去看看,因为这里不仅汽车品牌多,涵盖面广,道路也非常方便。而就在位于南面的机场路被人广为熟知的时候,随着成都西面的出城通道羊西线的建成通车,成都由西方向出城的交通拥堵问题得到缓解,西边的房地产市场、物流市场得到了快速发展。嗅觉灵敏的成都车商迅速闻到了商机,再加上政府的规划,一条位于羊西线上的汽车商圈就此建立和形成。成都车市也在相当长一段时间里形成了红牌楼、机场路、羊西线三大汽车商圈三足鼎立的格局。

由圈到面 成都车商开辟新“根据地”

自2004年以后,成都车市又迎来了新一轮的发展高潮,汽车品牌越来越多,车市需求也是越来越大。在那个买车都能赚钱的岁月里,很多人都插上了汽车这块市场,都想建个4S店从庞大的车市分得一杯羹。于是,成都车市涌现了一批以启阳汽车为代表的四川车市新力量。

就在越来越多的汽车4S店加入到四川车商阵营中的时候,以红牌楼、机场路、羊西线为代表的传统汽车商圈已渐趋饱和。而要想在成都车市立足,就得必须有新

的土地资源,开辟新的“根据地”。受制于当时成都土地资源、交通以及各区经济发展不均衡等条件的限制,新进军车商选择根据地的方向都不一样,启阳汽车选择了南延线上的地块,而锦泰、长征等车商则瞅上了南三环地块。

车市的发展远远超出了人们的预想。2008年突如其来的大地震并没有震垮四川车市,相反,在经过两个月短暂的休憩之后,四川车市的车商仍然赚了个盆满钵满。特别当汽车厂家和车商对随后到来的2009年车市持普遍悲观情绪的时候,成都乃至全川车市反而迎来了全线飘红的局面。很多车商在2009年都迎来了丰收的一年。之后,大批车商开始疯狂扩充旗下代理的汽车品牌,随之而来面临的便是土地问题。

一时间,土地成了头等问题。车商要想得到更大的发展,就必须寻求新的发展空间。就在这个时候,一批新兴的汽车商圈开始建起,龙潭寺汽车工业园、锦江区幸福梅林汽车园区,位于城北方向的北新干道4S集群,甚至府南河边都成了车商新开辟的根据地。至此,成都汽车商圈由东南西北的个别点,串成了一个完整的汽车商圈。 记者 马黎明

记者观察

成都汽车商圈之所以能在近十年的时间里,迅速完成由点到圈,由圈到面的布局,除了得益于高速发展的汽车业外,还与成都市政府的合理规划不无关系。随着城市日益膨胀,曾经的机场路、羊西线、红牌楼已不足以满足汽车消费的便捷需求。于是,新的汽车商圈应运而生:龙潭寺商圈、金港赛道商圈、武侯大道商圈、府南河商圈顺势崛起。然而,记者认为,随着城市的不断发展,单个的“圈”依然是不能满足消费需求的,这如同成都有一环路后,还需要二环、三环、绕城高速。因此,可以预见的是,今后,成都的汽车商圈将是无数个“同心圆”,目的只有一个:“消费的便捷”。



图 摄 陈 菲

外面的想进来 里面的想出去 四川车市“围城效应”

“今后,我们在四川的发展将面临巨大的考验。”成都本土一位车商老总近日满脸愁容地告诉记者,最让他烦恼的是,无论是在经营现有的汽车品牌时,还是在经营新汽车品牌代理权的时候,不仅要面临本土众多实力车商的竞争,还要面临“外部”势力的巨大压力。其他本土车商的情况也是如此。无论是老牌车商,还是车市新兵,都不得不对来自外省更有实力车商的同城竞争。

日前,某高端豪华品牌来成都考察新的申请车商,就在成都众多车商为这个高端豪华品牌争得头破血流的时候,已经有来自北京的一家车商正在进行暗战。据了解,这家车商无论是背景还是实力,都是目前成都一些大车商无法企及的。“以前我们是关起门来自己竞争,今后更要面临外来车商的竞争压力。”一位车商老总如是说。

据其介绍,他和其他同行都知道这一天会到来,但没有想到来得

那么快。其实,早在去年,当新疆广汇入川收购绵阳奥迪的时候,很多人就将此视为“狼来了”的一个信号。如今,在全国遍地布网的中升汽车已经正式进入成都,拉开了与成都本土车商的近距离搏杀。可以预见的是,将来还会有更多的外来实力车商进军四川车市。

有意思的现象是,外地车商想进来,本土车商却在积极谋划走出去。这一“围城效应”正在四川车市悄然上演。最早上演这一出戏的是建国汽车,这几年他们在四川车市分层布局好网点后,开始征战重庆、云南等省外市场;而嘉诚汽车也开始在省外大举布局。最新的消息是,从绵阳发展而来的艾潇汽车,经过在成都几年的奋战,准备进军北京开一家海马店。车商认为,要想在未来几年的竞争中得到发展,必须在时间、空间上与对手赛跑,否则,将来生存的空间只会越来越小。 记者 马黎明

建店、扩网、抢品牌

四川车市 蓄势扩张

“经过09年的高速发展,成都车商征战2010年车市的战略思路日渐清晰,除了继续进行品牌争夺战外,今年,成都车商在寻求自我壮大和竞争空间拓展上,还呈现出向省外进军的新特点。随着成都本地车市渐趋饱和、土地资源稀缺情况加剧,2010年成都车商掀起的抢品牌、大肆建店以及向省外进军的三大攻势,实际上是在为下半年以及未来的车市竞争储备足够的资源。”

建新店

一年新增100家4S店

进入2010年,成都车商集体开始启动扩张程序。4S店老总们奔波于各大汽车品牌的总部,就是想获得新的品牌经销商授权。当一张张签约“同意”字样的授权书抵达成都后,老总们用这些授权书开始在全川范围内找地建店。

在四川二线城市开一家4S店或2S店最少投入几百万元到千万元以上,成都新建一家店一般都得几千万元,支撑他们大手笔投入的理由是:中国车市已是全球最大市场,今年中国车市平均增幅不会低于15%。

成都车商狂砸十亿元在全川布网,2010年,四川车市将经历一轮快速扩张:申蓉将在全川建五个产业园,新建大约13家4S店;品信汽车将在全川新建10家4S店;港宏仅仅在成都,东风日产就将新增5家店;明嘉汽车、西物汽车等车商也制订了进一步扩张和集团化发展的目标……粗略计算,2010年,成都车商将在全川新建上百家4S店,按单店投资1000万元简单计算,将有十亿元资金砸向车市。

抢品牌

新老车商拼谁拿得多

“得品牌者得天下”,用这句话来形容成都车商的抢品牌大战一点也不为过。全川目前代理汽车品

牌最多的车商——东创建国汽车,最近相继拿下长安福特、东风标致等5个汽车品牌,代理的汽车品牌已经达到了32个。

成都老牌车商三和汽车,近年来在品牌争夺战中一直坚持以中高级车为目标,基本不做自主品牌。然而,最近三和一一举拿下了广汽的自主品牌,据称是非常看好广汽自主品牌系列车型的前景。

以启阳、新元素、朋友西物、仁孚为代表的新兴力量也在争拿更多品牌。日前,广汽吉奥即将入川的消息引起了业内人士的关注,而配合其完成这一动作的正是进军成都车界四年多的启阳汽车:启阳汽车将全川独家代理广汽吉奥高端SUV车型,此前,启阳汽车已经开了两家东风日产店、一家一汽丰田和众泰汽车店。按照其计划,启阳今年新增的汽车品牌数会在3-4个。

此外,朋友西物在争取一汽奔腾,仁孚也在争取旗下的第二家奔驰店,明嘉汽贸则在为拿下成都第二家雷诺店努力。此外,广汽丰田、广汽本田等合资品牌也有好几家经销商在争夺。

扩网络

进军省外拓展空间

现在,要在成都城区新开一家4S店,找地成为最大的难题。除了土地资源稀缺、建店成本较高因素外,成都本地单一品牌车商越来越多,市场日趋饱和,也使车商面临发展困境。为了拓展自己的生存空间,一些车商除了向省内二三线城市发展外,越来越多的车商开始向省外市场进军。

最早向省外进军的当属建国汽车,他们进军云南做哈飞品牌。其后,嘉诚汽车也开始进军重庆,并成功打开了当地市场。目前在龙潭寺汽车园区主做海马和比亚迪的艾潇汽车开始进军北京市场,准备在北京开一家海马店,而这也将是省内第一个涉足京城的车商。 记者 文雅

一汽-大众 FAW-VOLKSWAGEN

一汽-大众汽车有限公司 中国 长春 东风大街 邮编:130011 www.faw-vw.com 客户关怀热线:4008-171-888 (0431)8599-0888

为家、为爱、为幸福息

宝来

BORA | 宝来

向上人生路

宝来为追求幸福生活的您,推出“0利率业务”。2010年6月1日—8月31日购买宝来1.6L指定车型顾客,最低首付30%,即可享受1年期0利率、1年期以上低利率优惠的特惠车贷政策。幸福用车生活轻松拥有。

同期推出如下优惠业务:“半台车”贷款业务:仅需首付50%车款,即刻拥有一台全新的宝来。剩余尾款一年后支付,每月仅需支付68~128元月供;“信用卡购车业务”:信用卡购车,首付30%,分期12个月付款,免手续费、免利息(仅限招商银行和建设银行);12个月以上低手续费、免利息;“半价保险业务”:全款购车用户,仅需支付50%保费,即可购买1年期三大险(车损险、20万保额第三者责任险、盗抢险);(“半台车”贷款业务、0利率业务、信用卡购车业务、半价保险业务任选其一,不可同时享受)

详情请垂询一汽-大众4S经销商

四川精典吉众汽车销售服务有限公司 028-85950192	成都市强生实业有限责任公司 028-87617000/87615777
四川一汽贸易有限责任公司 028-87509919/87593159	成都启新汽车服务有限公司 028-85188880/85135288
成都曙光汽车销售服务有限公司 028-85867333/85876244	东创建国汽车集团成都天弘车业有限公司 028-85177332
四川长征汽车贸易有限公司 028-84634399/66879988	四川华星大众汽车销售服务有限公司 028-84733366/84715698

(经销商排名不分先后)

MAGOTAN 迈腾 | SAGITAR 速腾 | GOLF 高尔夫 | BORA 宝来 | JETTA 捷达 | 金盾引擎

新五菱之光

王者归来 五菱之光立业型

2.98万元

限时限量抢购!

著名演员 张丰毅

灵通青山东城旗舰店温馨推出:

预约快速保养 40分钟

更专业 更标准 更规范

关爱全方位 省时又省心 超时免单

预约电话:028-84216060

五菱汽车四川特约经销商:四川灵通青山汽车销售服务有限公司

东城旗舰店销售热线:028-84216388 服务热线:028-84216060 24小时急救热线:18981995050

东城旗舰店地址:成都市成华区东三环二段龙潭都市工业集中发展区

达州欣源 0830-3175050	郫县金华 028-87915136	泸州欣源 0830-3175050	江津顺达 0838-6283888
南充泰安 0817-8282778	成都四鑫 028-61992398	泸州建业 0830-8171826	什邡宏达 0838-5997998
达州灵通 0818-2536650	绵阳精捷 028-88553169	宜宾建业 0831-2379122	绵竹恒达 0838-6101050
大竹三立 0818-6276666	青白江众泰 028-83692213	广安建业 0831-4628819	攀枝花徐达 0812-2322466
达州灵通 0818-2536650	西昌红通 028-85096650	达州建业 0831-4013670	西昌建业 0834-3238907
达州灵通 0818-2536650	富宇兴 028-85072185	绵阳德隆 0831-7728816	西昌建业 0834-3238907
达州灵通 0818-2536650	怡和银兴 028-65326257	四川弘弘 0825-2323750	眉山嘉泰 028-38108875
达州灵通 0818-2536650	西昌建业 028-82339650	三台合顺 0816-5243230	仁寿嘉泰 028-36231833
达州灵通 0818-2536650	嘉力天龙 028-84825095	射洪金利 0825-8988039	洪雅嘉泰 1350711110
达州灵通 0818-2536650	达州建业 028-88748468	广安弘远 0826-2607777	雅安泰安 0835-2610008
达州灵通 0818-2536650	彭州三鼎 028-89747550	南充泰安 0817-3889118/2608869	乐山美通名仕 0833-2600353
达州灵通 0818-2536650	新都二六 028-83930026	达州灵通 0818-2536650	乐山美通名仕 0833-2600353
达州灵通 0818-2536650	绵阳精捷 028-83111870	达州灵通 0818-2536650	乐山美通名仕 0833-2600353
达州灵通 0818-2536650	大邑博博 028-88298282	达州灵通 0818-2536650	乐山美通名仕 0833-2600353
达州灵通 0818-2536650	新都二六 028-83930026	达州灵通 0818-2536650	乐山美通名仕 0833-2600353
达州灵通 0818-2536650	成都源达 028-61700227	达州灵通 0818-2536650	乐山美通名仕 0833-2600353
达州灵通 0818-2536650	金堂建信 028-84987006	达州灵通 0818-2536650	乐山美通名仕 0833-2600353
达州灵通 0818-2536650	达州建业 028-88748468	达州灵通 0818-2536650	乐山美通名仕 0833-2600353

(本广告解释权归灵通青山汽车销售服务有限公司所有)