

□晚报记者 舒晗

郑州作为中原地区最重要的汽车市场,每年都会有新的品牌4S店加入,但今年郑州汽车4S店规模呈现加速扩张态势,上半年已经有5家主流品牌4S店正式开业,而年内还将有5家4S店建成;同时原有4S店展开的“圈地运动”如火如荼,经销网点遍布市区及全省……市场参与者的急速增加不仅打破了相对平衡的竞争局面,也加速了市场淘汰的进程。



上半年有5家新店营业 下半年还有5家要开张 老店纷纷搞起圈地运动

郑州汽车4S店面临加速淘汰

业内人士称,未来两年将有更多车商被迫卖店、兼并或退市

车商数量迅速增加

今年上半年除了新品牌4S店接二连三开业,多家主流品牌也进行了扩军。3月16日,上汽荣威授权经销商河南旭致开业;3月20日,奇瑞汽车第三家4S店河南通美亮相;5月10日,上海大众斯柯达河南裕华上捷开张;6月华晨汽车第二家4S店河南嘉力试营业;两家韩国双龙4S店也几乎同时进入市场。另外,力帆汽车第二家店、东风本田第三家店、哈飞汽车、雷克萨斯等品牌的新4S店将在年内建成,而由河南港源汽车服务有限公司投资兴建的日系汽车第一个豪华品牌Acura(讴歌)郑州特约店也将于年末

投入运营,现已开始接受预订,同时市场还传出广汽丰田、吉林大发、东风日产新店即将登场的消息。

在车价步步走低、利润日渐缩水的市场大环境下,为何还有如此众多的投资者前赴后继进入汽车市场呢?北环一家4S店的负责人道出了其中的原委:“首先,汽车行业的高速增长很诱人,也确实属于国内的朝阳产业,而两年前广州本田4S店的赚钱神话至今被人们津津乐道,场外的热钱都想进场来分一杯羹;其次,对汽车厂家而言,经销商越多对其越有利,网络的疯狂扩张往往成为其战略的一部分。正是在两方面的利益驱使下,车商数量迅速增加。”

布局网点谋求生存

从1998年郑州出现了第一家4S店起,至今4S店的数量已多达上百家,涵盖了所有的主流汽车品牌,每一个品牌都是多家经销商同时竞争,上海通用、北京现代、广州本田、东风悦达起亚授权经销商都达到了3家,一汽丰田、东风雪铁龙、一汽大众分别设立了4家4S店,而上海大众经销商竟有7家之多,“僧多粥少”的情况非常突出,随着新4S店不断加入,加快了分店建设和二级市场布局以寻求新的生存空间。

上海通用汽车河南新纪元下手较早,如今已经在市区拥有三个分店,在省内建成5家分店;位于郑花路的北京现代裕华阳光分别在中原路设立销售服务店和新乡、许昌设立4S店;而河南威佳集团更是把触角伸向各个地市,共投建了21个东风日产专营店和直营店……一位汽车经销商告诉记者,现在很多4S店在空白区域和地市布点撒网,为的就是在新的市场格局中占有一席之地,争得更大的主动权。虽然汽车消费的增长速度不容小觑,但市场容量毕竟有限,占领的区域越多客户资源就越多。

淘汰大幕终将开启

市场竞争远没有4S店表面那么风光,物竞天择、适者生存是市场经济永恒的法则,优胜劣汰是每家经销商都必须面对生死考验。其实淘汰机制一直在汽车市场中发挥着作用,如去年还频频亮相的两家进口斯柯达经销商今年便销声匿迹了,只是淘汰还未波及主流品牌4S店而已。华晨汽车河南裕华晨光的总经理陈正跃认为,经销商数量的增加虽然会带来销售的整体提升,但增幅不足以使

每一家车商都能维持正常生计,必然导致更加激烈的竞争,淘汰终究会出现在主流品牌上。一位从事汽车行业10年之久的4S店销售负责人说,郑州4S店经过几年的快速发展,已经到了大海汰阶段,目前的扩张是催化剂也是一个警报,今后两年将有一半的经销商会被无情淘汰。

轩逸周年庆 圆梦 1+1

1 辆好车 圆您轿车梦想

1 份基金 圆孩子成长梦想



轩逸三大领先技术,畅享愉悦驾乘乐趣

- 优雅造型宽敞空间:高级车的流线造型,2700mm超长轴距;
- 动力强劲顺畅节能:新一代XTRONIC CVT无级变速器,全新航空铝合金引擎;
- 人性化的豪华配置:智能倒车影像,6碟DVD影音系统,记忆电动座椅等。

东风日产汽车销售有限公司

2007年7月15日至8月15日, 购买轩逸,即时返还圆梦基金,实现孩子成长梦想:钢琴、电脑…… 购买轩逸2.0L(16.78-21.48万元),即时返还圆梦基金15,000元; 购买轩逸1.6L(14.38万元),即时返还圆梦基金4,000元。

NISSAN

东风日产 中原专营店

销售热线: 0371-67862111 67865088 服务热线: 0371-67661222 67033021 二手车置换热线: 0371-89206036 地址: 郑州市中原路与华山路交叉口西100米路北

直营网点 东风日产周口万昌直营店 销售热线: 0394-8201888 东风日产开封汽车城直营店 销售热线: 0378-3965888