

汽车新零售平台带来购车新体验

车把头E购车凭借创新融资租赁和多种汽车销售模式,基于用户需求,持续搭建线上和线下的服务体系,开拓新一代增量市场,推动汽车产业向高价值链发展

□ 王景全

汽车销售模式变革是我国汽车市场的重大变革之一,在市场环境的变革下,一些传统的销售模式因适应不了社会的发展,迫于无奈退出汽车行业。同时,一些先进、顺应潮流、掌握现代汽车销售模式的企业掌握了主动权。这些新理念、新的营销模式、新思想、新的组织形式等得到了广大消费者青睐,车把头E购车就是这样一个新平台。

“在未来的发展中,我们要服务于社会,为百姓提供终生服务,在这伟大的时代,也是中国民营企业发展的好时代,我们唐山超扬商贸有限公司(以下简称超扬商贸)有信心,在全国汽车后市场的一片蓝海里,在国家政策指导下,打造自己的汽车后市场民族品牌,贡献民营企业的一份力量。”超扬商贸总裁张浩良于今年11月在北京举行的第三十届国际科学与和平周大会上发言时说。在本次大会中,超扬商贸被评为新项目“特殊贡献奖”。

4S店垄断地位轻量化 汽车后市场前景广阔

据数据统计显示,目前中国的汽车保有量已达到2.5亿辆,国内汽车销量更是处于年6%的增长趋势,预计到2018年汽车后市场的交易额能达到15,000亿元。汽车在完成交付后就进入汽车后市场,汽配城、汽车保养、汽车改装等汽车后市场发展前景广阔,属于一个亿万级的市场。并且随着国家发改委《关于促进汽车维修业转型升级提升服务质量的指导意见》《关于促进汽车平行进口试点的若干意见》等政策的出台,汽车4S店的后市场垄断地位将逐渐轻量化,更是证明国家对汽车后市场往秩序化、竞争化方向引导的决心。

超扬商贸是一家以汽车新零售业务为主,同时涉足生物科技、房地产、金融、环保和进出口贸易等产业的综合性集团公司。公司总部坐落于唐山市丰南区丰南镇清湖路15-1号,同时在唐山市路北区和遵化市分别设有汽车销售资源部、整车配件部、救援服务中心、售后服务中心。

超扬商贸秉承集团公司的先进管理经验、模式,并借鉴国际先进营销经验,在河北地区创建辐射全国的一流“商贸平台和流通体系”,同时积极开拓国际市场,在享有庞大的市场资源的同时,结合当地各方有利条件和丰富资源,深化“立足唐山,深耕河北,服务华北,辐射全国”理念,坚持以“艰苦奋斗、勇于创新、奉献敬业”为企业宗旨,健全企业的内部组织机构,建立完善且适应



张浩良(右)与中共中央对外联络部原副部长马文普(左)合影



张浩良(左)与外国友人亲密合影



原全国工商联副主席王治国(左)在第三十届科学与和平周大会上为张浩良颁奖

企业特点的内部管理制度,推动公司高效运营,维护客户长期受益。公司遵循诚信经营、平等互利、形式多样、持续增长、共同发展的原则,与国内外企业建立广泛的联系合作,在汽车后市场的巨大空间里谋求共同发展。

把握民营经济发展机遇 提高企业核心竞争力

今年11月,习近平总书记在民营企业座谈会上发表重要讲话指出,今年是改革开放40周年,40年来我国民营经济从小到大、从弱到强,不断发展壮大。能够创造中国奇迹,民营经济功不可没,民营企业和民营企业家是我们自己人,所有民营企业和民营企业完全可以吃下定心丸、安心谋发展,这是对民营企业的极大鼓舞和鞭策。

近年来,国家不断为民营经济营造良好的发展环境,帮助民营企业解决发展中的困难与烦恼,变压力为动力,推动其不断创新。“这个伟大的新时代,是中国民营企业发展的

最好时代,在党的好政策指引下,我们要在合法合规中提高企业核心竞争力。我们的愿望是成为中国的‘百年企业’。我们的目标是实现中华民族伟大复兴‘中国梦’而努力奋斗。”张浩良表示。

以客为本服务至上 颠覆传统销售模式

超扬商贸自2016年成立以来,本着以客为本、服务至上的专业态度,颠覆繁琐的传统销售模式,以成熟的经营思路,稳健的经营团队在销售市场上精耕细作,锁定精准客户群体数以万计。客户只需要轻松四步拥有爱车:在线选车,选中意向车型,联系车把头代理商;签订协议,购车资格评估通过后,签署正式合同;支付费用,客户支付意向车型的相关款项(表单价格+当时资格费);坐等提车,公司确定提车时间后,会第一时间联系客户提车。

张浩良表示,公司将继续投入流动资金,针对精准客户一对一签订合同,来满足社会不同客户群的需



张浩良在第三十届科学与和平周会上介绍车把头的价值愿景



张浩良与中国关心下一代工作委员会主任顾秀莲女士步入庆祝第三十届科学与和平周会场

要,尤其是在汽车金融、汽车租赁、汽车装潢等领域,保证客户绝对收益的基础之上,力争投资客户变股东角色,来共同经营、愉快合作。

重构汽车消费关系 提升新车销售效率

近年来,新零售这个词逐渐从概念走进了消费者生活中。依托互联网基因,融合线上优势和线下资源,上下联动的新零售逐渐成为一种趋势。正是在这种背景下,在汽车圈也诞生了一个新零售的代表,车把头E购车(以下简称车把头)。利用互联网技术与大数据,联动线上操作和线下体验的多重环节,重构汽车消费关系,车把头E购车新车网致力于打造国内领先的汽车新零售平台。

车把头是专注于新车销售、新车租赁的消费服务汽车新零售平台,为消费者提供低首付、低月供、门槛低、提车快、方便快捷的新车交易服务。作为车把头E购车新车网总裁,张浩良表示,车把头引入国际上成熟的车

辆融资租赁等多种营销模式,根据用户需求制定购车计划并开创性地将车把头线上平台与汽车销售商线下仓储深度融合,并在平台上植入了社交电商的元素,意向购车人可以通过已提车用户的分享,查询到全国最低价格的心仪车辆,更有车把头专业经销商为客户提供全程专业服务,让用户轻

松购车。车把头主打的低门槛用车服务正成为消费者的首选及行业发展的新方向。

同时,车把头还依托于互联网线上+线下的模式,帮助主机厂商大幅提升了新车销售效率:一方面,车把头通过线上需求的整合及大数据的应用,可以提前完成车辆预定、采买,极大节约了周转时间和成本;另一方面,车把头线下能力和线下中心仓储形成合力,完成线下体验、配送等环节,在保障用户体验的前提下,减少了线下成本,实现了高效配送。

车把头通过大数据、人工智能等技术手段,对汽车的生产、流通与销售过程通过计算机技术、互联网思维不断升级改造,随着车把头的不断发展,深入汽车销售源头,将重塑业态结构,整合汽车厂商、金融、保险、后市场服务等资源,重构汽车服务生态圈。全力打造汽车领域的线上服务+线下体验+社交分享尝试融合的车把头新零售社交平台。

共建品牌合作矩阵 拉动汽车消费升级

近日,车把头E购车新车网发布消息称,车把头已与上海大众、一汽大众、本田等超过30家汽车品牌商合作,共同建立超级品牌合作矩阵,目前合作覆盖车型超过50个。

车把头通过与汽车主机厂商、经销商无中间环节的合作,建立超级品牌合作阵营,能够拿到更多一手优质车源,建立丰富的品质车源库,为消费者提供更多优质选择。同时车把头与主机厂商的合作,能够开拓全新的消费市场。

车把头能够有效帮助汽车主机厂商开拓新市场,缓解汽车经销商库存压力,加速车辆流通,有效拉动汽车消费升级。同时,通过大数据、人工智能等先进技术手段,对汽车的生产、流通与销售过程不断进行升级改造,能够让主机厂第一时间了解消费者需求,帮助行业重塑业态结构与生态圈。

车把头凭借创新的融资租赁及多种汽车销售模式和出色的大数据采集能力,基于用户需求,持续搭建线上和线下的服务体系,将进一步刺激和拉动用户需求,开拓新一代增量市场,推动汽车产业向高价值链发展。

(本文配图由唐山超扬商贸有限公司提供)



张浩良被授予汽车行业十大经济人物荣誉



张浩良(右)荣获特别贡献奖



张浩良一行人在店面装修现场