

销售新政打破 4S 店垄断式销售模式 二手车电商扎堆进军新车领域



今年7月份开始实施的新的《汽车销售管理办法》打破了汽车销售行业的桎梏，降低了汽车经营的门槛，汽车经销商不用再经供应商授权即可售卖汽车，4S店垄断式的销售模式被打破，汽车销售将迎来一次全新的洗牌，尤其是各大二手车电商平台，纷纷进入新车销售领域。

新政让二手车商看到希望

众所周知，传统的二手车商手里拥有大量的C端客户信息和资料。C端用户关注二手车信息时，自然也对新车有着期待，这部分客户很容易转变为新车用户。

新政策的实施，让更多二手车电商看到了希望，不少人已经行动起来，力争早日在市场上占有一席之地。

宁波上品易得二手车的负责人朱文科认为，二手车平台开拓新车业务，向汽车电商的上游进行布局，有助于形成购车、售车一体化的服务平台，提升消费者体验，寻求交易增长点。



各个平台侧重点不同

目前市场上二手车电商平台层出不穷，记者走访了宁波业内相关人士，选取了瓜子二手车、优信、大搜车这几个有代表性的平台进行分析。

朱文科认为，瓜子二手车注重将二手车行业打碎重组，实现差异化竞争。瓜子二手车进入新车业务，拓宽了交易跑道。截至8月14日，瓜子二手车已与长安、东风日产等十多家厂商达成了

合作，车型总量近30款，保证了瓜子新车销售的货源。

而优信在新车领域的做法有些特别，它不涉及交易，只提供信息。当用户浏览新上线的“优信新车”页面，可以看到同一款车的新旧车信息，优信在以对比的方式引导用户进行选购，也自然地二手车业务导流。宁波卡卡易车创始人郁松健则认为，以优信为代表的一部分二手车电商，充

分利用大数据和互联网新技术，不太突出个人标签，而是以品牌为先行主导，充分兼顾了新车和二手车两方面的信息和用户。

而最近以“一成首付弹个车”为主打口号的大搜车，深受马云“新零售”的影响，它们既要做交易商，又要做服务商，从新车、二手车、汽车金融，打造一个完整的汽车整车生命周期的交易闭环。

效果如何还需时间考验

虽然市场上各大二手车平台纷纷进入新车销售领域，但是能否在短时间内打破传统4S店的销售模式，在业内还存在很大争议。

宁波大多数传统的实体二手车商都在采取观望态度，他们认为目前二手车涉及车源、车况信息数据的诚信问题、一车一况的非标性、售后服务的

完善等都是二手车电商存在的痛点。在这些问题没有有效得到解决之前，涉及新车业务，反而会分散精力，使得主业受到干扰。

但是，宁波市场上有不少新生代的二手车商却对于新车的蓝海非常向往，他们觉得这是二次创业的好机会。“其实，各大二手车电商平台推出的新

车销售，是一个抢占市场的前瞻行为。把握了这个机会，以后不管是新车还是二手车，都可以通过这个圈子来解决，到时生意就不愁了。”宁波艾斯名车的老板陈昆是个85后，他早就在和朋友通过二手车电商平台布局新的生意圈了。

记者 毛雷君

海关开展“龙腾”行动 为“走出去”提供知识产权保护

商报讯（记者 劳育聪 通讯员 尹霞）从9月1日起，全国海关开展为期3个月的出口知识产权优势企业知识产权保护专项行动，代号“龙腾”行动。

“龙腾”行动中，全国海关将以出口到非洲、中东、拉美以及出口“一带一路”沿线国家和地区航线为主；以小家电、手机类电子产品、工程机械、生活日用品、节日产品、特色商品等主要传统优势产品为主，开展专项执法、协助企业维权。宁波海关在“龙腾”行动中将继续坚持规范管理与打击侵权并重，有效保护与便利贸易兼顾，创新科技手段和工作方式，结合口岸特点开展专项执法、协助企业维权。

据介绍，海关将对“龙腾”行动重点企业的进出口数据进行全面梳理，结合企业提供的情报信息，认真提取和归纳风险要素，加强风险研判和布控联动协同，不断提升风险布控的针对性和有效性。在行动期间，海关将对侵犯“龙腾”行动重点企业知识产权加大惩处力度，对涉嫌知识产权刑事犯罪的，依法通报公安机关，严厉追究其刑事责任。同时，各地海关将为“龙腾”行动重点企业寻求进一步民事司法保护提供支持。

“巴厘岛蓝”
Pepsi Blue®
全新口味 全新登场

巴厘岛最新土特产
正在登陆宁波

限时特卖：8月23日——8月29日

买2瓶赠1瓶

立减5元

干了这一杯巴厘蓝

正在风靡朋友圈

夏日水果罐头
冰镇返场

返场特卖：8月23日——8月29日

立减5元

桔子罐头

宁波日报报业集团旗下唯一电商平台

地址：宁波市江北区中马路100号（原宁波日报报业集团）

活动时间：8月23日——8月29日

活动地点：宁波日报报业集团（中马路100号）

联系电话：0574-89061111