

美系车市占率持续下滑 更中国成破局良方

今年5月,我国乘用车市场时隔22个月之后再现正增长,总算是让一众乘用车企业松了一口气。

得益于5月销量的整体上行,乘用车市场前5月销量降幅有所收窄,但其内部的分化却并未趋缓。

从各国别乘用车销量来看,根据中国汽车工业协会公布的数据显示,中国品牌乘用车今年前5月市占率降至37.1%,日系、德系品牌市占率稳步提升,除三者之外体量最大的美系品牌乘用车则市占率进一步降低,前5月仅为9.1%。

历史数据显示,美系车2018年前5月市场份额为10.9%,2019年同期降至9.6%,到了2020年,其市占率已经降至9.1%,可以说美系车近年来在中国市场已经走起了下坡路。

美系车市占率的逐步下滑,与日系、德系车的逆势而上有直接关系,尤其是近几年,得益于日系、德系车建立起来的品牌力和产品力优势,以及逐步深入的本土化策略,深受国内消费者的认可,反观美系、法系车,在本土化层面则稍显不足。

接下来,美系车企还是应该更贴近市场,倾听消费者的真实诉求,通过更为全面且有效的本土化战略,打造更符合中国消费者的产品和服务,实现销量和市占率的止跌回升。

美系车的冰火两重天

虽说美系车整体的市场份额在下滑,但是从销量层面来看,4家车企的表现却差距甚远,分化极为严重。

特斯拉在华实现交付后,其销量便水涨船高,5月单月销量更是达到11095辆,要知道,5月国内新能源乘用车总销量也就只有7.4万辆,其中特斯拉便占了15%,而且还只是Model 3一款产品,这样的实力着实让竞品望尘莫及。

不过特斯拉在销量层面取得成功的同



时,其在中国也是“负面”缠身,无论是减配风波,还是国产Model 3标准续航升级版车主被“割韭菜”,都引发了舆论的轩然大波,但这依旧没有影响特斯拉在销量端持续走高。当然,再强的品牌力和产品力,也会因不重视消费者而受到负面影响,特斯拉还是要改变态度,真正对消费者负责,这才是在华实现长远发展的基础。

再来看近期销量有所回升的长安福特,该企业今年5月销量增幅超过200%,前5月累计销量则保持正增长,在疫情影响下能够取得这样的成绩确实不易。当然,这与其此前销量基数较小有关,去年前5月仅5.9万辆的销量,与其曾取得的近百万辆的年销量相距甚远,长安福特重回巅峰之路依旧漫长。

今年以来,作为合资车企三强的上汽通用受到疫情影响较深,旗下凯迪拉克、别克、雪佛兰三大品牌前5月销量均有所下滑,

其中雪佛兰下滑幅度更是达到51%,远超企业整体降幅。

而上汽通用整体销量下滑幅度也是高于乘用车市场降幅,当然,这与其较大的销量基数不无关系,且上汽通用旗下豪华品牌凯迪拉克以及中高端品牌别克的整体销量降幅与乘用车市场大盘走势接近,只是走量的雪佛兰品牌确实应该在营销层面再想一些办法。

最后再来看广汽菲克,该企业近来有着“一条道走到黑”的趋势,销量一降再降,且目前并无任何能够实现反弹的迹象。

其实广汽菲克此前取得过辉煌,尤其是Jeep品牌国产给企业带来巨大红利,但可能是服务并未跟上销量增长的速度,后期广汽菲克旗下产品屡遭投诉,导致口碑急剧下降,进而对其销量造成直接影响。如今,广汽菲克需要重新建立消费者对其品牌和产品信心,但这并非短时间就能实现。

更懂中国成破局良方

从日系、德系品牌车企取得的成功可以看出,推进本土化,更懂中国消费者,将消费者的需求体现在产品和服务上,是在华赢得市场的关键,这也为美系车企接下来在华的发展提供了指引。

从长安福特近来的销量也可以看出,“更中国”确实成效显著,该企业5月销量中,锐际是销量最高的产品,该产品正是“更福特、更中国”承诺下的重磅车型,在此前备受诟病的内饰和车联网方面都针对中国市场有大幅提升,从而得到了消费者的认可,这也是长安福特销量能够实现触底反弹的基础。

特斯拉由于刚刚在华实现国产,其本土化仅处于起步阶段,在享受了国产初期的红利后,特斯拉想要实现可持续发展就必须更贴合中国消费者的需求,并能够根据消费者需求的变化及时做出改善,一味坚持自我并非长久之计。

上汽通用的本土化其实是有目共睹的,泛亚技术中心在产品和技术上都为上汽通用推进在华本土化提供了支撑,只是该企业受大势所拖累,不过合资车企三强的地位依旧稳固。据了解,接下来通用将在中国全力推进电气化战略的落地,而新能源汽车市场的巨大空间也会为该企业在华销量的提升提供助力。

广汽菲克可以说是目前处境最为艰难的美系车企,当然其也在做出改变,并于去年实现产销一体化,从源头进行改变,敏捷应对市场变化,满足客户需求,迅速推出新品,这也可以理解为广汽菲克正在为本土化而做出努力。

然而广汽菲克最迫切需要解决的仍旧是品牌力和产品力的提升,通过更符合客户需求且品质过硬的产品提升销量,并着力推进品牌的塑造,断不能步DS、长安铃木等车企的后尘。

上半年持平还是继续正增长 哪些因素将影响豪华车下半年销量走势?

2020半年将至,在这个时间点上,各家车企上半年的销售成绩成为备受关注的热点,特别是在被全球“疫情”摧残的2020年。乘联会数据显示,虽然5月中国汽车销量同比增长14.5%实现219.4万辆,实现年内首次正增长,但今年1-5月累计销量为795.7万辆,同比下降却下降了22.6%之多,导致上半年同比大幅下降的市场走势已板上钉钉,而基于这样的数据,中汽协也预估了全年汽车销量将下降10%至20%。至此,中国汽车市场下半年的走势或无太大变化,全球“疫情”还将持续波及中国汽车市场。

整体“格调”的定论或许从宏观上看是消极的,但豪华车市场的小火苗依然在火灰冷的大环境中摄取着氧气,也与乘用车市场形成了较大的反差。在已经连续两月出现两位数同比增长的情况下,豪华车市场下半年是否能从全球疫情中完全解脱出来,消费端对豪华车市场又有哪些需求,往往都能通过渠道端体现出来。

疫情因素

2020年上半年传统德系豪华三强中,BBA虽然不能相比同期成绩,但单月销量却仍然表现尚佳。5月奥迪、奔驰、宝马等豪华车品牌均有部分车型销量过万。在排名前十的豪华品牌的总销量总和上约为28.3万辆,同比增长18.7%。而在这十个豪华品牌

中(奔驰、奥迪、宝马、雷克萨斯、凯迪拉克、沃尔沃、保时捷、捷豹路虎、林肯、英菲尼迪),仅有凯迪拉克、英菲尼迪出现同比下滑。

从这一数据看到,虽然豪华车大部分品牌销量尚佳,但不得不承认是由于本土化合资因素的支撑导致的,如果单纯看品牌的进口端的话,就没有这么乐观了,在全球“疫情”影响下,多数厂家停产停工,缓慢恢复的产能并不能与同期相比。根据国机汽车数据显示,4月进口车为3.9万辆,同比下降62.5%;但是同月,进口车销售却达到9.2万辆,同比仅仅下滑1.7%。如果海外工厂不能完全复工复产,中国进口车数量与销量将不能保持平衡,进口车会出现一车难求的局面。

近日,新浪汽车走访的部分宝马、奔驰、奥迪经销商中,绝大多数提车客户均为旧车置换升级,盈之宝4S店销售表示,最近看车、询价的人明显受到北京“疫情”影响减少,“相比4月底、5月初来说,最近来店的是之前订车后来提车的客户,保养的客户也有一些减少”。该销售代表说道。另外,销售代表称目前像730、740等高端进口车目前到货要等半年左右,相比较进口车提车时间较长来说,宝马的合资车型的销量占比会更多一些。

在这次北京“疫情”比较严重的南城,离新发地较近的北京利星行奔驰南四环花乡店目前仍保持营业,但到店客流受到管控,从销售代表了解到,6月22日刚刚恢复营业,保养、看车等事宜需要提前电话预约,保养客服称“每日到店维修、保养的客户数量受到管控,目前只接受预定,不能到店直接做保养、维修等操作”。

另外,销售代表称奔驰进口车受到的影响在逐步恢复,由于奔驰全球所有工厂均已复工,该店的奔驰进口车正常接受订单。

无论是宝马店销售还是奔驰店销售,都表示“疫情”给刚刚恢复一些生机的业务又蒙上了一层“迷雾”,其中一位销售表示:“如果没有厂家及店内重新调整的业务量和任务,上半年可以说没怎么挣钱”。这样的情况同样出现在位于北五环的沃尔沃4S店中,销售代表虽然没有直接说出“疫情”期间一个月的工资,但从侧面了解到,沃尔沃经销商销售目前只有区区2000以内的保底工资。

消费端因素

而在消费者层面,多数4S店内消费者都表示,期待下半年车价有更大优惠力度出现,目前仍然关注的是疫情和自己可持续性收入。另外,北京出台的“摇号”新规也是目前很多消费者持币待购的原因之一。一位

正在店内询问奥迪Q5L的消费者告诉新浪汽车,“如果明年加入家庭摇号,倍数会增加,要是能中,明年就买一辆,而且Q5L现在优惠挺多的,能有7-8万现金优惠”。

豪华品牌也能有更大力度的优惠,是近些年消费者选择豪华品牌的原因之一。宝马销售代表称:“很多消费者抱着进来看的心态,得知有很不错的优惠和金融政策支持,就订车了。”豪华品牌“以价换量”的策略导致中国汽车市场的消费升级明显,另一方面,豪华品牌的价格下探也成为目前着较大的优惠空间。

对于艰难环境中的2020年来讲,豪华品牌更加大了“以价换量”的砝码。乘联会秘书长崔东树认为,以价换量可以拉动销量,是提升汽车销量的一种重要方式,特别是在2020年,车企很难做到既要价格平稳又要保量。对于2020年下半年豪华汽车市场的走势,崔东树认为“下半年豪华车市场销量同比正增长将加剧,下半年在全球零部件供给逐步恢复稳定后,中国豪华车市场的以价换量会愈演愈烈”。

虽然“以价换量”是目前豪华车市最吸引人的营销方式,但从目前豪华车终端的库存看国产和进口车型存在一定差异。这是由于海外工厂停产所致,虽然从中国汽车流通协会数据显示,高端豪华和进口汽车的5月库存系数为1.25,处于一个比较合理的状态。但中国汽车流通协会专家委员会成员李颜伟对于下半年豪华车市场的走势持谨慎态度。

从豪华车市场折扣率及购买端表现看,李颜伟上半年豪华车市场增长的因为3、4月份疫情订单释放缘故。“下半年都不是很好说,风险在于购买端,潜在购车用户受到经济影响程度如何,这个都是大家看不准的地方,对下半年销量未知,也是在于这点的未知”。

豪华车市场是目前中国乘用车市场仅有的“燃点”,不管是“以价换量”还是价格下探,无疑都是保护这个小火苗继续燃烧下去的助燃剂。这也是促消费拉动增量的办法之一。

顶好汽车维修中心

多年经验/拥有优良品质专业证/最新电脑检测/排除故障
www.bestautorockville.com

我们可以与各保险公司交涉,为顾客追回修车所增加的全部费用

柯建华 电话:240-403-0110 传真:240-403-0111
通国语、英语

- 发动机翻新与维修 Engine Work&Rebuilt
- 发动机保养与维护 Engine Performance
- 电路系统检查与维护 Wires Tracing
- 暖气与冷气系统 Heating & Air Conditioning
- 刹车系统,四轮平衡 Break, 4 Balance
- 离合器调试与翻新 Clutch
- 悬挂与转向系统 Steering & Suspension

营业时间:
周一至周五
8:00AM-6:00PM
周六 9:00AM-3:00PM

地址:15557 C Frederick Road Rockville MD 20855 7-183

刘氏汽车维修中心

维州汽车排气与安全检测站
Annandale Citgo Gas Station

刘氏汽车维修中心由刘家杰先生主理,服务于华人已有十三周年了,精修各类汽车,您要通过维州汽车安全或废气检查吗?那您一定要来到刘氏汽车维修中心!

电话请找 **刘家杰** 703-941-8309
703-941-8308

营业时间:
周一至周五 7:00Am-7:00Pm
周六 7:00Am-5:00Pm 7-081

地址:
7131 Columbia Pike,
Annandale, VA 22003

通英国粤
越潮语