

关键词：西安车展,西安汽车电商

内容概要：

今年十一国庆期间，一年一度惹火的西安车展在曲江国展中心和绿地笔克展览中心盛大举行。混迹西安电商行业的小编也从西安车展就提发挥，谈谈对西安汽车电商行业的一些抛砖之言。面对互联网+的势头，西安汽车电商准备好了没有？西安传统的汽车4S店销售模式走...

正文：

今年十一国庆期间，一年一度惹火的**西安车展**在曲江国展中心和绿地笔克展览中心盛大举行。混迹西安电商行业的小编也从西安车展就提发挥，谈谈对**西安汽车电商**行业的一些抛砖之言。面对互联网+的势头，西安汽车电商准备好了没有？西安传统的汽车4S店销售模式走向何方？

今年大互联网+大潮洗礼下，几乎所有的西安汽车经销商都瞄准了互联网，无形中加快了西安汽车电商的进化速度。很多西安汽车经销商对电商的思考还是很理性的。电商并不是要颠覆西安汽车行业，而应该用新秩序替代旧秩序，更尊重市场规律，营销效率也更高。电商是在汽车市场处于下滑阶段时，作为汽车销售前端截杀的重要渠道，存在的价值很多是在收集到意向性更精准的潜在客户。客户对汽车知识了解达到很高程度的时候，才会更多的使用电商渠道买车。



最早汽车网站什么人看，是一帮汽车发烧友，对汽车非常了解，关注豪车，玩赛车，玩改装。但当互联网发展的与生活融合的越来越紧密的时候，目的性没有那么明确的人也会上汽车网站。但在西安汽车销售行业来说，不变的规则只有一条： $销量=潜客*成交率$ ，电商想要提升效率，就必须注重潜客的挖掘。毕竟，线上不能解决购车消费的一切，更多的服务体验仍然要依赖于线下，也就是实体店来承载，因此西安汽车销售商更多的还是要各自修炼好内功。

目前不少汽车品牌已悄然开始了与电商的合作，但目前汽车电商最主要的功效仍是集客，看车、试车、议价、提车包括售后均是在线下完成，与网上操作的关系几乎为零。电商的独有优势便是点对点营销，通过大数据可将具体车型与数据库里的用户信息进行匹配，做一对一的推广。从长远来看，汽车电商可以成为传统4S店的有效补充，提供多元化的消费模式，吸引年轻客户群。

汽车服务业自身产业链也很长，涉及到许多的业务种类、众多服务商、无数的顾客和广阔的地区，具体每件服务完成又是又是点对点和个性化的，故汽车服务业涉及到的信息是巨量的，特别适合用互联网手段进行信息传递、沟通、整合、解析，所以“互联网+汽车服务”是天作之合，高度契合。不过，互联网功能再神通广大，最后还是要靠货真价实的服务来实现的。

“互联网+汽车”最终结局是商业形态多元化，创新的商业模式不是对过去商业模式的否定和覆盖，而是并存的格局。所以说，所谓“商业革命”是不存在的，有的只是商业共存。没有一种商业对传统商业的全面替代，往往是新商业与传统商业共存，现在就是实体店与电商的共存。未来西安汽车市场将逐渐形成以服务为导向的健康生态循环，消费者在成长，汽车厂商、经销商与西安汽车电商网站都在成长。

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：admin@xaecong.com