

速读区

今年我市汽车销售总体呈现两端暖、中间冷的趋势,高档汽车销售较好,中档汽车则销售低迷。

最近几年手表又成了“香饽饽”,有钱人爱戴名表,年轻人爱戴时装表,再加上学生、老人等需要手表的人群,修表生意又好起来了。

车市销售“两头暖中间冷”

一季度我市限上汽车零售额14.6亿元,同比增长10.8%

■记者 项乐茹

今年我市汽车消费市场释放回暖信号,一季度我市限上汽车零售额14.6亿元,同比增长10.8%。市场销售总体呈现两端暖、中间冷的趋势。

一季度车市吹起回暖风

“售价100万元以上的高端车型,基本上每个月都能卖出十几辆。”瑞安红升奔驰市场经理林甲令告诉记者,今年他们感觉市场有明显的变化,100万元以上的高档车比去年同期咨询度和成交量高很多。总体看,今年1至5月份,瑞安红升奔驰单店销量620余辆,月平均销量125辆,比去年同期增长15%至20%。

“销量的增长与经济复苏有关。”林甲令分析,经过长时间的经济低迷后经济有所回暖,民间资金也较为充裕,不少人置换新车时会考虑高档

汽车。

促销、车展等优惠措施也一定程度上刺激了销量增长。据市汽车流通行业协会统计数据显示,今年“五一”3天在体育馆的车展促销活动,客流量达到6.2万人次,车展订单量达到1000余辆,车展整体效果较好。

数据也佐证了车市释放的回暖信号。据市统计局数据显示,一季度我市限上汽车零售额14.6亿元,同比增长10.8%,增幅比去年同期提升26个百分点。今年汽车消费市场的进一步回暖,支撑着我

车型销售呈“两头暖中间冷”

不过,记者从部分汽车销售经理了解到,不少中档车型销售并不理想。瑞安五洲汽车销售集团市场经理吴丽梅说,今年一季度广本、雪佛兰等车型销量并没有出现明显增长。红旭汽车销售经理也表示,该店广州本田等汽车销量基本与去年持平。

“今年一季度车市销售呈现两头热、中间暖的趋势。”市汽车流通行业协会相关工作人员表示,从一季度的销售情况看,奔驰、宝马、奥迪等高档汽车销量相对较好,比亚迪等低档汽车则能满足部分新居民消费者的需求,销量也不错。唯独中档汽车处于比较尴尬的位置,增长

缓慢。“中端市场中,上海大众、一汽大众以及德系品牌情况相对要好,韩系品牌车型也相对强势,日系品牌销售依然乏力。”这位人士说。

“两头暖中间冷的情况与瑞安车市本土情况有关。”林甲令分析,由于瑞安汽车市场起步较早,第一批购车者若选择升级换代,普遍选择比原先车型高档的高端车。而新进入车市的消费者,出于新手练车、代步等需求,会考虑购买较低端的入门车型。而十几万元的中档汽车则因为主要消费群体是上班族等工薪阶级,刚需满足、门槛稍高、置换需求少而市场反应相对冷淡。

销售商不拼价格拼售后

据了解,受市场需求趋于饱和、停车难、经济大环境等影响,车市从2010年后普遍在走下坡路,销售停滞不前。有分析人士指出,虽然一季度汽车类支撑我市限上消费品市场,但汽车消费高速增长时期终将过去,今后不会再有以往很高的增速,而是回归到较为平稳的增长趋势。

“现在汽车的销售价格都比较透明,利润微薄,大多数都是靠售后环节盈利。”市汽车流通行业协会工作人员分析,由于近年来不少汽

车售后服务业务外流到市场上的维修厂,加上人工等运营成本增加,导致不少汽车4S销售商处于亏本的状态。

在车市不景气的局面下,不少经销商也开始放弃“价格战”,寻找新的营销模式。据林甲令介绍,他们推出“以租代购”“分期付款”等多种方案,一定程度上减轻一次性付款压力,刺激潜在消费人群的增长。此外,不少经销商也开始将售后服务及业务范围进行延伸,推出二手车销售、租车等业务,拓宽市场范围。

[链接]

我国批发和零售业的统计报表制度,对纳入定期统计报表范围的批发、零售企业的销售(营业)额及从业人员标

准作出了明确的规定。“限上汽车零售额”,是指限额以上(年主营业务收入500万元及以上)汽车销售企业的零售额。

修表兼开表店

修表店回归时尚不怕没生意

■记者 陈成成

店铺:韩焕豹钟表修配店(解放中路248号)

手艺人:韩焕豹
老行当新生意
经:不愁没生意,只怕没人

R 老行当的新生意(5)

Rui bao Tel:6688 6688



韩焕豹正在修理手表

手表又成时尚,维修费“水涨船高”

韩焕豹经营的钟表修配店,在瑞安颇有些年头。早在1937年,他父亲韩文龙就开店修理钟表。“我父亲是早年瑞安有名的钟表修理老师傅,我的手艺就是他教的”,韩焕豹说,他家的钟表修配店生意一直不错,上世纪60年代,国家实行集体经济政策,韩文龙等手艺人还被安排在钟表社工作。改革开放后尤其是上世纪八九十年代,结婚流行“三转一响”,手表是人们生活必需品,韩焕豹的生意好得忙不过来,有时一坐就是大半天,等想站起来时,才发现脚都麻了。

“原以为,我学的手艺绝不会

过时,不曾想2000年后手机普及,有相当一部分人都不愿戴手表了,店里的生意一落千丈”,韩焕豹说,生意差了,他也萌生退意。

然而,修表行业兴衰就像一个轮回,近几年,戴手表的人又多了起来,且手表越来越昂贵,很多人喜欢带高档手表显示身份。

由于名表价格高,人们买表后就格外注意保养,对修表技术要求也高了许多,修理费自然水涨船高。欧米茄、浪琴、江诗丹顿、卡地亚等名表,都曾进过韩焕豹的修理店。“越贵的手表维修风险就越高,其内部零件设置越精致,擦油、拆开和

安装所需的技术要求也越高,因此费用也高。”

生意好了,韩焕豹却以低价赢取市场。他店里名表保养价格为300至500元,维修一块名表起步价1000元,这个价位比温州的名表修理要便宜许多。上个月,有顾客跑到温州修欧米茄手表,人家开价要3000元的修理费,他嫌贵,就找到了韩焕豹。韩焕豹修好后,只收了1000多元的修理费,顾客非常满意地离去,表示以后都在韩焕豹这里做手表保养。

“我定的价位比温州低,倒不是手艺不如他们,而是为招徕更多的顾客。”韩焕豹说。

修表兼开表店带旺销售

“修理名表虽然赚得多,但数量不多,大头的生意还是普通手表的修理”,韩焕豹说,现在他平均每天能接五六块手表,每块手表的修理费三五十元不等。

说到修表行业的前景,韩焕豹认为,手表再度兴起,给了修表业无限的发展前景,修表匠的技术也随着石英表、电子表等陆续出现,步步精湛。

虽说修表生意好转,韩焕豹也不忘对市场进行观察,他还在店里添加钟表出售业务,大到家用的挂壁钟,小到床头闹钟,

还有年轻人喜爱的电子表、装饰表,都应有尽有,且价格比商场便宜许多。这几年,他又发现许多人买手表并不是为自己佩戴,而是作为一种礼品送人,他又萌生了做礼品表的念头。

眼下,韩焕豹最担心的是修表的技术正面临失传危机。“我收过2个徒弟,可是年轻人没耐心,坐不住,没多久就走了。”韩焕豹说,修钟表辛苦、枯燥,需要从早坐到晚,就算有耐心坐着,性格粗枝大叶也很难学好。“如今,戴表的人多了,表的价格也更高,修表的人却

很难找,一批老手艺人上了年纪,真正技术好的并不多,我们这行更需要有年轻的力量注入,如果有精湛的手艺,加上年轻的头脑,不怕赚不到钱。”韩焕豹说。

“只要有市场,就不怕没生意,我想着要把生意做大,扩大店面,增加经营品种。当然,老本行也不能丢,如果有年轻人想学修表的手艺,我也非常欢迎的”。韩焕豹说。他理想中的店铺,是修、售两旺,既能把生意做大,同时也能找到手艺传承人。

刷本报二维码帮你省钱

看完报道,手上戴表、家里有表的同志们注意了,若发现表出了故障,可送去韩焕豹钟表修配店修理,小编为大家你们省钱哦,刷本报的“二维码”——留电话号码注明“修表”,可享修理费8折优惠。

