

随着冷空气不断来袭，江门的气温大幅下跌。严寒之下，江门车市却透出一丝暖意。昨日，在利生车城的一家汽车4S店里，迎来好几批来自乡镇地区的客户，销售顾问钟华悦正在耐心地向他们介绍一款新车。听说，各种优惠加起来可以节省近1万元，几名客户当即决定买车。

乡镇兴，车市兴。

今年，广东提出深入实施“百县千镇万村高质量发展工程”（简称“百千万工程”），对此，江门也积极响应，全力打造“百千万工程”江门样板、推动乡镇发展。乡镇好起来，乡镇群众的钱袋子就鼓起来，看车、买车的欲望就高起来，推动车市不断回暖。

然而，小荷才露尖尖角。

根据江门市汽车流通行业协会提供的数据显示，江门乡镇汽车保有量只占全市汽车保有量的两成，在150多万农村居民当中，依然存在许多尚未购车的消费者。

如何激活乡镇汽车市场这一池春水，把短板变为潜力板，成为摆在当下的一道思考题。

文/江门日报记者 陆沿任 图/陆沿任 陈祺伟

江门拥有广阔的乡镇市场，然而乡镇汽车保有量只占全市两成

如何激活 江门乡镇汽车市场？

现状 乡镇消费者购车比例提升

入冬以来，江门的气温节节下降，一如天气遇冷的还有江门汽车市场。根据市税务局提供的数据显示，今年前三季度，受购置税减征政策取消、汽车大环境不理想等多重因素影响，全市新增乘用车数量同比下滑11.8%，许多汽车经销商的销量更是下滑较大。

然而，也有部分汽车经销商逆势而上，不但销量同比出现增长，还走出一条上扬的斜线。记者调查了解到，推动这些汽车经销商成交量回升的，正是乡镇消费者的购买力。

今年11月，来自新会区司前镇的李明杰来到位于江海区的一汽丰田江门永佳4S店，把自己的座驾从摩托车升级为小轿车。今年以来，越来越多像李明杰这样的乡镇群众走出家门买车，推动汽车经销商的销量增长。

“今年前三季度，我们实现销量平稳增长，取得了不错的成绩！”据长城江门区域总经理甄健威透露，今年的销量不错，其中乡镇消费者的购车比例明显提升，是推动品牌逆势而上的重要力量。

在全市乡镇数量最多的台山市，其乡镇消费者的购车比例也十分明显。比亚迪台山广鸿店相关负责人告诉记者，近期乡镇客户购车占比高达50%。

乡镇购车人口的增加，也让汽车经销商纷纷把销售渠道下沉至乡镇。记者从江门市汽车流通行业协会了解到，今年以来，光是乡镇巡回车展就举办了近10场，4S店到乡镇、农村举办的车展更是多达近百

次。“以我们集团旗下的汽车品牌埃安、传祺为例，今年光是参加乡镇巡回车展，到镇上开展车展就累计有十次，蓬江区杜阮镇、棠下镇、新会区大鳌镇、司前镇、双水镇以及开平市水口镇等地方，我们都携品牌旗下各款车型去过。”江门宝成集团市场总监张帆说。

再看数据。

早在2020年，乡镇消费者购买力就通过官方数字的形式体现出来。2020年5月至12月底，广东省有关部门联合组织开展2020年汽车下乡专项行动，农村居民在省内购买汽车下乡推广车型可获补贴。根据广东省发改委消费和贸易发展处提供的数据，2020年江门成功申领汽车下乡补贴的乘用车共计

11900辆，占江门全年新增乘用车总量的13.7%。

“近年来，我市全面推进乡村振兴，买车的消费者比起2020年只多不少。”江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星说。

探因 乡镇市场不断壮大

事出必有因。

乡镇消费者买买买的背后，是江门广阔的乡镇汽车消费市场。

“江门作为农业大市，共有61个镇，是珠三角中乡镇最多的三线城市之一，农村人口超150万人，这是个很大的市场。”一汽丰田江门永佳4S店市场经理林金鸣说。

对于江门农村汽车消费市场的广阔，广汽传祺江门宝成旗舰店执行董事吴展峰可以说是感受良多。

广汽传祺江门宝成旗舰店自2014年成立以来，分别在开平、恩平、台山三个乡镇数量多的县级市开设了分店，从一家4S店不断发展壮大，成为集团公司。“江门车市经过连续多年的增长，市区已基本实现每个家庭一辆车，所以增长空间有限。相比市区，台山、恩平等县级市乡镇多，许多家庭处于摩托车换

小汽车的阶段，购车欲望比较旺盛，所以我们选择把销售渠道下沉，把乡镇汽车市场的蛋糕做大。”吴展峰说。

再来看看另一组数据。根据《2022年江门市国民经济和社会发展统计公报》，截至2022年末，我市常住人口为155.3万人。佛山、中山、珠海作为毗邻江门的三个珠三角城市，其截至2022年末的常住人口分别为45.66万人、57.52万人、22.89万人。三个城市的常住人口加起来都远远少于江门，由此足以看出江门乡镇汽车消费市场的广阔。

“此外，近年来我市加快实施乡村振兴战略，走出了一条有侨乡特色的乡村振兴之路，让农村居民收入不断提高，他们的代步工具也从摩托车升级到小汽车。”张伟星说。

吴国才是新会区睦洲镇黄布村的村民，今年9月，他花费11万元购买了一辆合资小汽车。谈起代步工具的变迁，吴国才可以说是感受深刻。“2020年

以前，我一直开摩托车，日晒雨淋不说，走远路也不方便。到了2020年，因为疫情的原因，没有小汽车不方便，我用三万多元购买了一辆二手别克轿车，算是迈入‘有车一族’，但二手车嘛，终究还是老旧，不够舒适，而且出入市区比较远，油耗也高。后来，我在务农方面的收入不断上涨，积攒了一些钱以后，就决定买辆新车，提高一下生活品质，也方便了日常一些简单的货物运输。”吴国才说。

记者了解到，2022年，江门市实现农林牧渔业总产值近600亿元，增长7.7%，增速全省第一，比省增速（5.4%）高出2.3个百分点；自2018年以来，我市农村居民人均可支配收入呈迅速增长的趋势，增长幅度高于全年江门市居民人均可支配收入和全年城镇常住

居民可支配收入；2016年—2020年，江门更是连续5年在广东省扶贫开发考核中获得“好”的最高等级。

除了农村居民收入的提高外，良好公路条件也刺激农村居民购买汽车的愿望。记者从市交通运输局基建科获悉，“十三五”以来，全市共投入超10亿元用于“四好农村路”建设和养护，截至目前，全市农村公路总里程7363.8公里，等级公路比率为100%，路面铺装率为100%，100人以上自然村通硬化路，走在全省前列。

问题 缺少配套 宣传不足

然而，好事多磨。

张伟星告诉记者，从江门广阔的乡镇市场来看，目前乡镇汽车市场的发展是“小荷才露尖尖角”，不足的地方还有很多。

“虽然全市汽车保有量已经突破100万辆，但从比例来看，乡镇地区的汽车保有量只占两成左右，还是很低。”张伟星坦言，根据中国汽车流通协会发布的2022年中国汽车市场分析报告，2022年我国汽车保有

量达到3.4亿辆，其中乡镇及以下地区保有量为1.1亿辆，占比32.4%，江门乡镇地区汽车保有量的占比无疑落后于全国大市场，城乡之间汽车市场的发展差距还是很大。

记者从江门市汽车流通行业协会获悉，与周边城市相比，江门汽车市场存在发展不平衡的情况，尤其是乡镇汽车市场发展滞后较多。截至去年底，在全市112.02万辆的汽车保有量中，约七成集中在蓬江、江海、新会三区，乡镇最多的各县级市保有量只占三成。以全市乡镇数量较多的台山为例，截至去年底，台山汽车保有量只有9.98万辆，占据全市汽车保有量的比例不足1/10。与此同时，以近五年全市汽车保有量发展为例，乡镇汽车保有量的占比依旧没有明显变化。在农村人口可支配收入迅速增长的情况下，五年前江门乡镇汽车保有量占全市约两成，如今依旧是两成左右，而在一些发展比较平衡的城市如中山，乡镇汽车市场的占比已经去到

接近一半。

不谋全局者，不足以谋一域。

为何乡镇汽车市场的发展落后于市区？张伟星分析，一方面汽车品牌的宣传下沉不够，另一方面汽车销售、售后的渠道下沉也不够。

张伟星提到，许多乡镇消费者对于一些新能源或新势力汽车品牌并不熟悉，甚至听都没听过，影响其购车信心，这与当前缺乏有效的乡镇宣传渠道有关，相比市区，乡镇地区广告屏、LED显示屏会少很多。“此外，4S店在乡镇地区缺乏直营店，让当地消费者无论是看车、买车，还是售后、保养均不方便，尤其是缺乏豪华车、新能源汽车品牌店，未能及时迎合消费者的换车需求，导致部分有需求的消费者需要专门跑到市区购车，这就不方便。”张伟星说。

“江门车市经过连续多年的增长，市区已基本实现每个家庭一辆甚至两辆车，所以增长空间有限。相比市区，乡镇地区汽车市场的发展相对滞后，许多

家庭仍处于摩托车换小汽车的阶段，购车欲望比较旺盛。”蓬江区人大代表袁卓聪也表示，今年以来，乡镇市场是各大汽车经销商的必争之地，然而现实情况是大部分的乡镇市场要么是没店，要么是汽贸店，一家店售卖多个品牌车型，售后服务也参差不齐。汽贸店与4S店相比，其从业人员专业性、售后服务的完整性等，都无法相提并论，甚至出现车价混乱的市场现象，由此给乡镇消费者留下不好的印象。“另一方面，新能源汽车现在增长势头很猛，也受到很多消费者的青睐，但在乡镇地区，充电配套设施远远没有完善，消费者想解决充电问题并不容易，这也在很大程度上阻碍了消费者的购车欲望。”袁卓聪说。

“相比燃油汽车，选择新能源汽车，一年下来能在油耗上省下不少钱。不过我家住在农村，没有充电桩，好不容易跑到市区找到充电桩，有时位置已经满了。”家住开平某乡镇的徐小花告诉记者，当下使用新能源汽车最头疼的事，莫过于寻找充电桩。

思考 下沉渠道降门槛

要想真正打开乡镇市场，需让服务更加贴近消费者。

所当乘者势也，不可失者时也。

当前，江门正全力推进“百千万工程”，在新起点上推动江门市城乡区域协调发展朝着更高水平、更高质量发展迈进。对此，江门乡镇汽车市场也应抢抓历史机遇，顺势而上发展。

看着办公室墙上的销售进度表，吴展峰在思考着如何更好地拓展乡镇汽车消费市场。在乡镇消费者购车热潮的推动下，今年成交量虽有所回升，但当前销量同比去年依然是有所下滑，未来仍充满挑战。

随着农村居民收入快速增长，乡镇是一个可以大有作为的市场，对拥有150多万农村人口的江门来说，更是如此。如何把短板变为潜力板，激活乡镇汽车市场这一池春水？

袁卓聪表示，从品牌的角度来讲，汽贸店对品牌本身存在一定损伤。当前汽车市场下沉的大背景下，部分品牌可在乡镇市场建立小型服务网点，可以集销售、售后于一体，迅速占领乡镇汽车市场，为品牌带来增量。尤其是部分主打性价比的自主品牌，其占领农村市场本就占据优势，如果能够加以重点宣传，并重视乡镇市场小型服务网点的建立，势必带来新的汽车消费增量。

张伟星则建议，以《江门日报》为代表的权威主流

媒体可以充分发扬乡镇宣传渠道，诸如借助宣传栏的优势，与汽车经销商进行宣传方面的合作，以加大乡镇宣传力度。同时，也可以顺势牵头举办乡镇巡回车展、乡镇汽车巡游活动等，加深乡镇消费者对汽车品牌的认识。在《江门日报》宣传资源的加持下，相信只要前期做好宣传，活动就能取得良好的成效。“同时，巡回活动不应该停留于销售层面，也要积极做好售后巡回服务活动，做到送服务上门，既然一时半会没能完善服务网点，那就多搞一些服务活动，直到完善服务网点为止，让购车的乡镇消费者享受到方便的服务。”张伟星说。

“在渠道下沉的同时，服务也要跟进，这就如两条腿走路，缺一不可。”五邑大学教授王忆表示，江门乡镇市场潜力巨大，但要真正打开市场，关键要让服务更加贴近消费者。

上周末，在利生车城的一家汽车4S店里，销售顾问吴龙慧正在向乡镇客户陈利华介绍一款新车，各种优惠加起来可以节省近1万元。看到陈利华有点犹豫，吴龙慧补充道：“拿不出全款也没关系，针对户籍是农村的消费者，我们推出首付一成就能开新车，经销商还给6000元贴息的贷款政策。”陈先生听后一下子高兴起来，现场就下了订单。

记者在走访过程中了解到，针对农村消费者推

出的贷款优惠政策还是很少，大部分4S店都没有。“在信贷支持方面，可以鼓励商业银行联合销售企业专门为农村居民制定购车金融产品。”王忆说，贷款购车，尤其是低首付、0利率的贷款购车，通常需要提供比较多的资料证明，但农村消费者往往无法完全提供，不少4S店就会直接拒绝贷款或者只能贷一部分，这样就容易把一些购车意向的农村消费者拒之门外。“所以，我们鼓励为征信良好的农村居民办理无门槛或者低门槛购车贷款，打造低门槛、低首付、低利率相结合的农村汽车消费信贷业务模式，为农村消费者提供更加便捷的购车金融服务。”

王忆还建议，江门可以加大汽车下乡的政策扶持力度，鼓励汽车经销商在乡镇布局，可以设置一些小型的展示点、快速维修点，方便城乡居民用车，这样可以让乡镇的汽车保有量有明显的增长。新能源汽车方面，则建议相关部门、单位可以加快乡镇地区的充电设施布局，推动充电桩下乡。“今年各区市先推出的汽车补贴政策已取得很好的成效，这样的补贴政策应该继续推行下去，尤其是针对乡镇消费者可以考虑加大补贴力度。”王忆说。

不知不觉，时间已经来到12月下旬。冬天已经过去，春天还会远吗？



◀今年以来，许多汽车经销商到乡镇地区进行宣传。



▼不少汽车经销商选择到县级市开店，把乡镇市场蛋糕做大。



不少汽车经销商到乡镇地区进行汽车展示。

