

入夜后的
江门，灯火璀璨。

今年以来，江门加大促消费力度，举办夜经济暨暑期促消费等活动，营造浓郁的夜间消费氛围，各种创意市集、夜市吸引了市民游客纷纷“打卡”，掀起一股“夜经济”新浪潮。在这股新浪潮中，不乏汽车经销商的身影。

入夏以来，记者调查了解到，全市累计超100家新车、二手车经销商增设夜场，让汽车夜市成为一道靓丽的风景线。

每当夜幕降临，无论是位于市区的建设三路“汽车街”，还是位于江门大道中西环路的二手车市场，都是灯火通明。燥热一天的城市也迎来了凉爽的时候，市民走出家门逛逛汽车夜市，正成为当下的新选择。

然而，汽车夜市作为一种新鲜事物，能吸引消费者目光吗？汽车夜市，能越夜越精彩吗？

文/图 江门日报记者 陆治任

A

“上班族”看车难

晚上8时许，蓬江区建设三路灯火通明。点亮夜色的除了街上的路灯外，还有两旁的4S店。

包括一汽丰田、广汽埃安、长安汽车、奇瑞汽车、零跑汽车在内的多家品牌4S店展厅里灯火璀璨。

“很多客户是‘上班族’，有些白天没有时间，现在增设夜场，不仅让他们享受了清凉，也方便他们购车。”一汽丰田江门华通4S店经理陈嘉靖说，夜间销售既方便了消费者，也方便了4S店错峰工作。

记者留意到，在一汽丰田江门华通4S店展厅，现场有两组客人正在和销售人员进行洽谈。“白天太热不想出门看车，不过最近我收到短信说4S店晚上也营业，于是过来看看。”市民李瑞明带上家人来看车。

在奇瑞江门汇达4S店，汽车展厅明亮的灯光同样点亮了夜色。该店销售经理黎清樾表示，为支持夜经济发展，同时考虑到白天的气温较高，市民看车比较辛苦，他们决定增设夜场，让市民得以清凉看车。

根据江门市汽车流通行业协会提供的数据显示，全市已有40家汽车经销商增设夜场，其中有17家将营业时间延长至晚上10点。

“以建设三路‘汽车街’为例，就有多家4S店增设夜场，而在江门万达广场、江门大融城一层，新能源汽车经销商早与商场一起将夜场作为‘主战场’，消费者可以货比三家。”江门市汽车流通行业协会常务副会长袁卓聪告诉记者，近年来，蓬江区加大资源整合力度，大力发展夜间经济、商圈经济，成效明显。现在的汽车夜市，在方便市民夜晚观赏汽车的同时，延长消费者的购车服务时间，深入挖掘汽车消费潜力，活跃夜间商业和市场，促进汽车相关消费活力的释放。

汽车夜市，不只有新车。

从杜阮南路与迎宾大道西交界处转弯而下，就是我市三大二手车交易市场——华鸿二手车市场、江门市迎宾二手车城以及永盛二手车车城，这里盘踞着全市约八成的二手车经销商。每当夜幕降临，三大二手车交易市场会不约而同打开室内外灯光，一片灯火通明的繁荣景象，个别二手车城甚至一直亮灯到凌晨。

记者调查了解到，入夏以来，三大二手车交易市场合计共有65家二手车经销商增设夜场，将营业时间延长到晚上9点至10点。

在华鸿二手车市场，灯光璀璨的车城，摆放着一辆辆外观崭新的二手车。“各位‘老铁’，欢迎来到直播间，我身边的这些二手车车况好，价格优，有兴趣的‘老铁’可以留言。”荣信名车是华鸿二手车市场最大的二手车经销商之一，销售人员李嘉杰正通过抖音新媒体平台介绍二手车车况，直播间内粉丝留言区“噌噌”地跳动。

与新车夜市不同的是，二手车夜市除了方便消费者看车外，还进行忙碌的现场直播。记者留意到，偌大的车城除了消费者的身影外，还有许多拿着自拍杆自言自语、来回走动的销售人员。

从事二手车经营的邢武告诉记者，每到晚上，他们就会开设夜场，方便一些白天有意向但没时间过来看车的消费者。“晚上8点左右，我就开始直播，一直直播到晚上11点。”邢武说，不同于白天上班工作忙，没时间刷手机，晚上消费者普遍比较空闲。晚上八九点的时候，消费者基本都吃过晚饭，可以抽空刷抖音，来直播间看一看。

B

开设夜场 吸引消费者目光

新车、二手车经销商增设夜场，并非偶然。

根据江门市公安局交通警察支队车管所提供的数据显示，上半年我市小型汽车新注册38034辆，虽然实现同比1.9%的微弱增长，但依旧落后于全国同比3.3%的增幅。从季度来看，销量呈逐步下滑的趋势，如二季度我市小型汽车新注册登记18193辆，同比一季度减少了1648辆。二手车交易方面同样如此，根据相关部门提供的数据显示，今年一季度，全市二手汽车交易量为15674辆，同比下滑7.7%。

袁卓聪坦言，今年以来，汽车消费进入了一个瓶颈期，随着全市汽车保有量突破110万辆，绝大部分江门消费者已是有一族，而需要置换的消费者前两年也大多进行了置换，如今剩下的消费欲望都不是特别强，可买可不买。“与此同时，上半年汽车行业一直在打价格战，加深了消费者观望的情绪。天气变热后，消费者出门看车的欲望也进一步减弱，所以汽车经销商想办法吸引更多市民前来购车、买车，增设夜场就是其中一个做法。”袁卓聪说。

另一方面，江门浓厚的夜经济氛围，也吸引了汽车经销商的目光。

早在2020年，我市就出台了《江门市推动夜间经济发展实施方案》，全面启动以“夜购年货、夜尝风味、夜住侨居、夜游侨景、夜娱侨乐、夜品侨学、夜享侨健、夜赏侨都”为核心的“夜侨都”品牌创建计划，打造彰显江门特色的“夜侨都”品牌，拉开江门夜经济发展序幕。

此后，江门连续三年举办“精彩·夜侨都”消费节，汽车夜市就是其中重要一环。消费节通过市县联动、政商合力，全市各大商场、银行、电商平台、汽车销售企业等共同策划促销活动，并为市民群众提供了“夜间市集”“深夜食堂”“夜间夜市”等丰富多元的夜间消费场景，进一步激发夜间消费活力。如江门警鼎汽车企业集团成功举办了首届汽车夜市嘉年华，吸引了不少市民全家出动去“打卡”。活动分为车尾箱市集、夜探小农场、音乐派对以及品尝网红小吃四大项目，现场更是设置了30多个由车尾箱改造而成的集市摊位，吸引了不少市民前来“寻宝”。另外，烧烤、特饮等美食也受到吃货们的青睐。

今年7月，江门市开展“2024夜经济暨暑期促消费”活动，包含光影奇妙夜、白水带集市、长廊星剧场、咖啡节、汽车促消费等一系列活动，吸引了许多汽车经销商积极响应。“江门积极开展夜经济活动，吸引不少市民纷纷选择在晚上出门来逛逛。对此，我们抓住机会增设夜场，以吸引消费者的目光。”吉利江门鑫辉4S店总经理卢启健说。

C

效果难言理想

然而，万事开头难。

记者走访4S店了解到，汽车夜市可以说是叫好不叫座，效果难言理想。

近日，记者在江门日报官方微信公众号做了一个关于汽车夜市的调查，本次调查共收到超500名意向购车的消费者投票。根据调查显示，74%的消费者希望汽车经销商可以延长营业时间，增设夜场。然而，实际上去过汽车夜市看车的消费者只占22%，近八成消费者均表示没有去过汽车夜市。

“最近天气不好，经常下雨，从我们店的情况来看，差不多每晚只有一两批客户来店看车，成交量更是寥寥无几。”陈嘉靖坦言，晚上的客流量通常是白天的七分之一，所以该店没有每晚都开设夜场，多选择周五和周末开设夜场。

这样的情况，在江门其他增设夜场的新车经销商也同样遇到。根据江门市汽车流通行业协会的调查显示，40家增设夜场的新车经销商中，22家晚上人流较少，10家晚上人流一般，人流理想的只有8家。袁卓聪坦言：“人流量理想的店主要以开在江门大融城、江门万达广场等商业综合体的新能源汽车销售店为主，他们跟随商场统一的营业时间，消费氛围相对浓厚，而其余汽车4S店的位置大多距离住宅区比较远，晚上消费者很少能走过去，而且还有不少4S店没有开设夜场，难以形成消费气氛。”

长城江门区域总经理甄健威也表示，从货比三家的角度来看，毕竟还有很多4S店没有增设夜场，这就意味着消费者一晚上只能看其中的几款车，剩下的还得白天再抽时间去。这时候，消费者会觉得晚上看车有点浪费时间，没办法一次性看完。

“从傍晚6点到晚上9点这三个小时中，要人工成本，还有运营成本，如果没有一定的客流量和成交量，会入不敷出。”卢启健给记者算了一笔账，一家4S店晚上要营业，除了电费必要的运营成本，员工工资也是一笔不小的费用。

多家二手车经销商均表示，从目前的情况来看，汽车夜市的吸引力不算理想。在江门市迎宾二手车城经营二手车的老板林伟清向记者表示，夜晚一来客流量少，二来成交量只占到月销量的一成左右，但他们投入的人力、物力成本并不低，每晚都直播，所以这个效果难言理想。

D

可融入更多元素

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。

汽车作为大宗消费品，对于拉动消费起着举足轻重的作用。汽车夜市作为推动汽车销售的一种新手段，如何在内容和形式上吸引消费者是其面临的重要问题。近年来，我市在积极打造“夜侨都”品牌，营造热烈的夜间消费氛围。在夜经济如火如荼之际，汽车夜市应当如何抓住机遇旺起来？

江门警鼎汽车企业集团销售总监张伟星坦言，有些车商只是单纯地延长了营业时间，吸引人的地方并不多。汽车夜市的人气与4S店的销售理念有很大关系，汽车夜市想要有更好的发展，如何在内容和形式上吸引消费者是其面临的重要问题。首先，汽车夜市需要融入更多元素，让文化、娱乐色彩更浓一些，使其成为一个集买车、卖车、休闲娱乐于一体的网红“打卡”点，让消费者在游玩中去了解汽车。如雷克萨斯江门元泰通4S店在2020年就尝试在汽车展厅举办别开生面的摩洛哥车尾箱集市，消费者除了看车外，还可以沉浸式体验摩洛哥风情主题，并参与摩洛哥元素DIY，由此吸引了不少市民前往。伴随着轻松的音乐，不少市民手里拿着各种小吃和饮料，驻足在聚光灯下悠闲地看车。

甄健威也表示，汽车夜市可以融入更多元素。夜间不仅能清凉购车，还能在4S店享受各类休闲服务、参与各种活动，这有助于广大市民在休闲游玩中了解汽车。

“目前的汽车夜市，还处于‘小荷才露尖尖角’的状态。”江门正鑫汽车集团总经理林创涛分析，从规模上看，我市共有100多家4S店，增设夜场的只有40家，目前还没有形成规模。对于需要货比三家的消费者来说，还是不方便，因此目前增设夜场的4S店，有些人气并不旺。

林创涛认为，4S店增设夜场固然有一定商机和效应，但要形成气候还需要一定的气氛和规模。以建设三路的“汽车街”为例，该路段有数十家4S店，但目前增设夜场的还不到10家，如果有关部门或相关协会能够积极发动、协调“汽车街”所有的4S店增设夜场，同时新车也能够实现夜间缴税、上牌，为消费者提供从看车、选车到上牌的一站式夜间服务，汽车夜市的人气可能会更旺。

伴随着夜经济的兴起，汽车夜市的潜力也很大。呵护这片消费新蓝海，需要我们健全制度规划、完善配套设施等方面着手，用精细化、人性化的管理和服务为汽车夜市保驾护航，让其成为汽车消费新高地。

专家观点

江门职业技术学院教授朱旭民 车商可尝试跨界联动

几年前，就逐渐有商家开始尝试汽车夜市，但如何才能破解汽车夜市叫好不叫座的难题呢？我认为，其关键是要统一思想，如同一家汽车城内的商家均统一增设夜场，将其作为本汽车城区别于其他汽车城的重要营销方式；其次要跨界联动，现时不少地方都在推动夜间经济，汽车商家可以尝试跨界联动，丰富夜市的业态，同时也借助夜市的人流带动自家的营销。

专家观点

广东省消费环境研究会副秘书长、专家委员会主任李冠东 为客户提供喜爱的消费场景

汽车夜市作为一种比较新鲜的事物，能给市场带来特别的营销场景，但关键还是在客户需求方面多研究，看看客户喜欢什么样的消费场景，包括在场地选择、灯光设计、汽车音响等方面做好布局，可以和网红“打卡”点相结合，尽可能给消费者带来一种轻松、新鲜、有趣的消费场景，以刺激其消费欲望。同时，新车经销商还可以多利用线上直播，通过线上直播引流来线下流量，带来更多的消费者。

全市超100家新车、二手车经销商增设夜场，但效果不尽人意 汽车夜市如何叫好又叫座？



夜幕之下，二手车城灯火通明。



不少新车经销商积极“走出去”到大型商场开设夜场。



晚上，二手车销售人员在展厅直播卖车。

二手车经销商增设夜场，吸引不少市民的目光。