

# 全年约8.2万辆乘用车上牌,新能源汽车占比超45% 2025年江门车市稳中有“新”

## 一汽丰田江门永佳4S店 获评“全国十佳金牌店”



一汽丰田江门永佳4S店位于江门市江海区五邑路456号。

近日,在湖南长沙落幕的“一汽丰田2026年经销商大会”上,一汽丰田江门永佳4S店再度脱颖而出,第四次荣获“全国十佳金牌店”称号,备受业内关注。同时,该店总经理朱鸿荣荣获“功勋伙伴”奖项,一汽丰田江门永佳4S店所属的永佳集团也被授予集团最高荣誉——“功勋集团”。这些荣誉不仅是对一汽丰田江门永佳4S店的高度认可,更是其12年来坚持服务初心、深耕本地市场的生动注脚。

该店总经理朱鸿荣告诉笔者,他们的坚持源于一句朴素的承诺——“专业对车,诚意待人”。从客户进店到车辆交付,再到售后维保等,通过标准化的服务流程,确保每个环节都体现专业与诚意。

个性化方案赢得客户信赖  
过去一年,一汽丰田江门永佳4S店如何在车市大盘下滑的情况下,销量实现两位数的同比增长?

### 屡获殊荣展实力

一汽丰田江门永佳4S店于2014年开业,位于江门市江海区五邑路456号,占地面积20000平方米,主营一汽丰田及进口丰田全系车型销售、维修保养、零部件供应、二手车置换及金融保险代办业务。核心车型包括燃油车型(卡罗拉、锐放、亚洲龙、荣放、陆放、格瑞维亚、皇冠、普拉多等),新能源车型(bZ3、bZ5等),是五邑地区销量最好的汽车经销商之一。

一汽丰田江门永佳4S店销售经理陈锡焕介绍,销售团队每日组织销售团队进行案例复盘,针对客户需求灵活调整购车方案。例如,针对注重节能的客户,深入讲解混动、纯电动技术;针对关注空间的家庭用户,侧重空间与实用功能,而非一味推销与客户实际用车场景不符的热销车型。

售后方面,一汽丰田江门永佳4S店拥有一支丰田认证的技术团队,坚持使用原厂配件,并推出“定保通”“延保服务”等创新项目,切实降低车主用车成本。

该店售后服务经理赵兆安透露,他们建立了客户分级管理体系,根据用车周期提供个性化提醒与服务。例如,对老旧车型车主加强安全检查和保养提示,对新车车主提供驾驶功能指导,无论车型新旧,都承诺提供“全生命周期”的服务保障;通过定期回访客户,倾听反馈声音,推出诸多创新项目,旨在降低车主用车成本,吸引客户回店进行专业维保,避免因价格便宜选择非专业维修或简化的保养流程,影响车辆使用安全和寿命。

以过去一年为例,面对激烈的市场竞争,一汽丰田江门永佳4S店通过“月月有主题、周周有活动”的精准营销策略,结合本地市场特点,打造差异化服务。2025年,其销量实现同比增长15.5%,交出一张漂亮的成绩单。

尤为重要的是,其官方认证的二手车收购、置换及销售业务,完善了“买车—用车—换车”的服务闭环,实现车辆保值最大化,也为初次购车客户提供更多可靠、安心的选择。

步入一汽丰田江门永佳4S店的展厅,明亮整洁的环境与井然有序的展车陈列令人印象深刻。店内设有完整的新车展示区、客户接待区、售后咨询区以及舒适的客户休息区,配备了数字化信息显示屏和透明化维修观摩窗口,方便客户实时了解车辆保养进度。维修车间内,专业工具设备齐全,技术团队统一着装、操作规范,展现出高标准服务体系的有效支撑。

面对行业变革,朱鸿荣表示,他们将深耕基础客户,拓展服务边界,通过精细化运营强化品牌口碑。新的一年,他们将加强数字化工具的应用,优化预约、救援等流程,同时坚持“技术再升级,诚意待人的初心不会变”。 (文/图 红林)

## 售价9.9万元起 一汽丰田全新智混卡罗拉 在江门上市



一汽丰田全新智混卡罗拉在一汽丰田江门华通4S店上市。

近日,一汽丰田全新智混卡罗拉在一汽丰田江门华通4S店上市。新车共4个版本,包含智能电混双擎和汽油等动力选择,售价9.9万元至11.8万元。此外,一汽丰田还为1月31日前下定的用户提供4000元限时购置税补贴。

科技理念,使用简约的线条,抛弃冗余的装饰,舒适、整洁的座舱空间营造出宁静平和的秩序感;水平延展的仪表盘和方形孤岛风格中控台,层次清晰、操作直观;中控采用大型方形岛式设计,更好收纳物品,上隐形中央出风口,出风量更大,更容易清洁。

外观方面,全新智混卡罗拉采用了丰田全球化“锤头鲨”前脸设计,配合立体造型的前保险杠,搭配分体式LED前大灯,简约时尚;前脸的LED云光灯带点亮时光线均匀柔和,车尾采用一字形贯穿式尾灯,与前脸相呼应。新车车身轮廓方面,则结合了空气动力学原理,可有效降低风阻,提升行驶稳定性与能耗表现,兼具美学与实用性。

值得一提的是,全新智混卡罗拉全系标配Toyota Pilot智能驾驶辅助系统,以科技实力守护全程安全。Toyota Pilot系统集DRCC动态雷达巡航、LTA智能车道循迹、LDA车道偏离警示、PDA预判式主动辅助、EDSS紧急驾驶停止等功能于一体,行车中智能跟车、稳居车道,并能预判风险、主动规避。连同PKSB泊车防撞辅助系统,从行驶到停泊,全程提供可靠安全保障。

尺寸方面,整车轴距加长了50mm,达到2750mm,乘坐舒适性进一步提升。内饰方面,秉持生活

(文/图 红林)

## 从新鲜到主流 新能源汽车 销售占比提升

如果说“以旧换新”是“变”的引擎,那么新能源汽车的全面崛起,则是江门市“稳中有新”的最大亮点。2025年,我市新能源汽车上牌量为37237辆,同比增长6.2%,车型占比已超过45%,近乎占据半壁江山,完成了从新鲜事物到主流选择的转变。董忠远告诉记者,去年该店销量近1000辆,同比增长10%。

变化的驱动力,来自新能源汽车对消费需求的满足。“选择新能源汽车,不是为了‘绿牌’或简单省油。”新势力品牌车主陈小姐分享道,“它带给我的是全新的出行体验:线性的加速、静谧的空间、持续进化的智能座舱,就像一个大大的智能移动终端。”产品力的代际优势,特别是智能化使其吸引力超越了工具属性,吸引了更多消费者的目光。

“另一方面,许多新品牌、新店进驻江门,也吸引了消费者的目光。”张伟星说。据悉,去年以来,包括阿维塔、极狐等新能源汽车销售店纷纷在江门落地,让消费者购买新能源汽车有了更多渠道。

“近年来,我市多措并举加快推进电动汽车充电基础设施建设,方便了许多有需求的市民。”业内人士提到,一直以来,消费者对新能源汽车最担心的就是充电问题。现在,江门很多商超、景点、停车场都设置了充电桩,方便新能源汽车车主随时充电,所以购买新能源汽车的人也越来越多。截至2025年底,江门的公共充电网络已深入城市各个角落,并快速向乡镇延伸。

从传统品牌加速转型到新势力品牌纷纷进驻,从经济型代步车到豪华智能车型,江门消费者的选择越来越丰富。市场在激烈的竞争中不断推高产品价值,降低体验门槛,共同做大了蛋糕,使新能源汽车成为拉动整个市场向上、向新发展的绝对引擎。

回望2025年,江门汽车市场走过了一条“稳总量、优结构、促升级”的清晰路径,彰显了其存量置换、夯实基础的内生韧性;以旧换新政策与大型车展的双轮驱动,则激活了存量市场的潜能。波澜不惊的数据之下,是产业骨骼与消费肌理的深刻重塑。面向未来,一个更成熟、更绿色、更以消费者体验为中心的江门汽车市场,正蓄势待发。

## 政策与车展驱动 点燃存量市场的 消费引擎

张伟星所言非虚。回顾过去一年的江门车市,以政策与大型车展为双轮驱动,推动存量市场焕发新生,让整体市场“稳中有变”。

过去一年,我市大力支持个人消费者乘用车置换更新。自去年1月1日起,个人消费者转让本人名下注册登记的乘用车,并且在江门市汽车销售企业购买乘用车新车的,最高可领取1.5万元购车补贴。一些汽车经销商表示,置换更新的力度比较大,燃油车最高可补贴1.3万元,新能源汽车最高可补贴1.5万元,不少原本处于观望的消费者纷纷下单。据统计,2025年汽车以旧换新活动带动汽车销售超2万辆。

张伟星说,在置换更新政策的推动下,店里的交易势头不错,汽车置换率由政策实施前的15%左右增长到30%,新能源乘用车的置换比例甚至高达5成。比亚迪王朝江门中溢4S店总经理董忠远就提到,该店购车客户中置换比例超过55%。

市民李先生的经历颇具代表性:他将一台开了7年的小車置换更新,叠加补贴和优惠,以远低于预期的成本换购了一台崭新的混合动力SUV,实现了出行方式的跨越式升级。市商务局提供的数据显示,2025年,这项政策以超过3亿元的财政资金,直接撬动了超过30亿元的新车消费,其杠杆效应与激活存量市场的价值彰显无遗。

除了政策拉动,江门日报社去年举办的两场大型车展,也积极推动了江门市的销量。

去年5月1—3日,由江门日报社主办的“五一”车展在广东珠海国际会展中心举行。据组委会统计,本届车展累计吸引超3万人次前来观展,成交汽车超1000辆,收获了一张漂亮的成绩单。去年10月3日,同样由江门日报社主办的2025江门“十一”国际车展在广东珠海国际会展中心落幕。据组委会统计,3天下来累计吸引超2万人次观展,累计成交超600辆车,不少汽车经销商收获理想订单。

其中,“五一”车展汇聚了几乎所有主流品牌的最新车型与最优惠政策,为上半年市场注入了强劲信心;“十一”国际车展则处于“金九银十”的传统旺季,成为消费者完成年度购车计划的“收官之战”。车展不仅提供了“一站式”比价、体验的便利,其营造的浓厚消费氛围,更放大了“以旧换新”的政策效应。在“十一”国际车展上成功置换新车的消费者吴小姐表示:“在这里,既能享受政府补贴,又有车展专属礼遇,还有那么多选择可以直观比较,决策效率高了很多。”

这两场车展,以强大的场景引力,将潜在需求高效转化为真实交易,是稳固年度销售大盘不可或缺的力量。

## 总量企稳 从“增量竞争” 转向“存量深耕”

1月9日,乘联分会发布的数据显示,2025年乘用车累计零售2374.4万辆,同比增长3.8%。与全国情况相比,江门市比较平稳——市公安局交通管理支队车辆管理大队提供的数据显示,去年我市乘用车上牌数量同比微降1.4%。

不难发现,江门市总量增速的“静”与全国大盘的“动”形成了鲜明对照。对此,业内人士表示,这种“静”并非停滞,而是市场进入成熟期后的一种高位盘整与理性回归。

“市场从追求爆发式增长,进入了追求高质量发展的新阶段。”长城汽车江门区域总经理甄健威告诉记者,8.2万辆的体量本身就是一个非常扎实的基本盘。增速放缓,意味着消费者决策周期更长,更加注重产品价值本身,而非单纯追逐新车潮。这种消费心态的成熟,促使市场从“增量竞争”转向“存量深耕”。与此同时,江门市场的销售结构持续优化,中高端车型和智能化配置的接受度显著提高,整体消费质量稳步提升,恰恰体现了总量平稳中的结构优化与韧性增强。

“2025年开年的时候,汽车经销商的日子还是比较艰难的,消费者购车欲望不强。”一汽丰田江门华通4S店总经理张伟星坦言,在这样的情况下,各级政府纷纷出台利好政策,加上地方车展的积极开展,对车市起到了明显的推动作用,本地车市开始回暖。

“到了去年第四季度,江门车市进一步升温,本地消费者也有买车过年的习惯,再加上各项补贴政策即将终止,善于精打细算的江门消费者,纷纷搭上补贴政策的‘末班车’,从而推动汽车销量。”张伟星分析,8.2万辆的总量是一个健康稳定的规模,表明基础消费盘依然坚实。另一方面,增速的“静”恰恰反映了市场动能正在经历一场静悄悄的转换——从追求总量的粗放增长,转向依靠新能源汽车销售和存量置换驱动的稳定过渡。

文/图 江门日报记者 陆沿任



江门日报社去年举办的两场大型车展拉动江门市销量。



新能源汽车吸引许多消费者目光。