

原本扎堆在商场开店的造车新势力，陆续进驻传统汽车街 造车新势力为何回归4S店模式？

“我发觉，原本扎堆在商场开店的造车新势力，开始陆续进驻传统汽车街了。”上周末，市民陈先生来到正在蓬江区建设三路试业的小鹏汽车交付中心，看了看新能源汽车。陈先生的话，道出了造车新势力今年的新变化。

今年以来，像小鹏汽车一样进驻传统汽车商圈的还有问界汽车、岚图汽车、欧拉汽车等造车新势力品牌。近年来，进驻繁华商场、落子黄金位置成为许多造车新势力的常态，为何今年一反常态，纷纷进驻4S店林立的传统汽车街？

文/图 江门日报记者 陆沿任



近年来，进驻繁华商场成为许多造车新势力的常态。

A 现象 造车新势力进驻汽车街

近年来，新能源汽车品牌在我市发展迅猛，其销售渠道也悄然发生变化。记者留意到，江门多家购物中心都可以看到新能源汽车体验店，光是在江门万达广场就有近10家扎堆。从几万元的奇瑞，到十几二十万元的广汽埃安，再到几十万的小鹏……汽车也和衣服、首饰、箱包等商品一样，变成了可以放在橱窗里展出的陈列品，供人们驻足观看、试用体验。随着这些新能源汽车品牌的进驻，手捧奶茶、提着购物袋进店体验新能源汽车，正在成为一种新的逛街常态。

然而，如今这种新常态也发生了新变化。造车新势力中的典型代表小鹏汽车，

近日悄悄进驻大伙所熟悉的蓬江区建设三路汽车街，新店隔壁就是红旗、广汽丰田等传统汽车4S店，意味着消费者购买小鹏汽车不需要再去商圈，可以来到汽车街街比三家。同样选择进驻建设三路的还有岚图汽车，岚图汽车作为中国造车新势力，属于高端智能电动品牌，致力于成为“中国高端电动汽车领导者”。今年8月27日，江门首家岚图全功能用户中心在蓬江区建设三路153号正式开业，为消费者购买新能源汽车提供更多选择。

相比之下，问界汽车则选择在新会大道东汽车街开设新店。今年3月，问界汽车正式进驻江门，选择在蓬江区奥园广场开设新店，然而仅7个月之后，其就来到新会区汽车街开设新店并正式开业迎客。事实上，从商场到汽车街，并非只有江门的造车新势力。作为造车新势力的先锋企业，特斯拉的一举一动可以说关系到整个新能源汽车市场的发展方向。自去年以来，一向在国内树立高端形象、坚持直营模式的特斯拉也悄然开

始了变革之路，通过一系列降本措施，大幅缩减一线城市直营店的规模，同时增加4S店比例。以上海为例，特斯拉计划将现有的19家体验店减少至10家左右，并将在上海各区汽车街建立1-2个具备4S功能的网店，欲打造更广泛的4S店服务网络。而早在去年5月，特斯拉就在蓬江区建设三路汽车街开设了首家特斯拉中心，这也是我市首个进驻传统汽车街的造车新势力。

“这是大势所趋。”江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星坦言，在不久的将来，相信越来越多的造车新势力会离开商圈，回归传统的汽车街开设新店。



造车新势力的中心店不但外形与传统的4S店类似，功能也比较类似。

B 探因 进一步完善服务功能

长时间以来，与一众服装、鞋类、饮料品牌在商场之中抢占黄金位置的造车新势力，为何积极跳出商场，设店于4S店林立的传统汽车街？

记者通过调查了解到，这几家在汽车街开设的新店，与原本在商场的体验店存在明显的不同，不但占地面积更大，服务功能也更为完善，集产品展示、试乘试驾、销售、售后等功能于一体，称之为品牌中心店。该店不但外形与传统的4S店类似，功能也比较类似，俗称4S店模式。那么，原本以区别于4S店建店模式而引人注目的造车新势力，为何又回归传统的4S店模式？

冯女士的一番苦水，或道出了其中的缘由所在。据悉，冯女士于今年购买了一款新势力汽车，后到了保养期后，被位于商场的体验店告知，其需要到周边城市去

保养，江门地区暂时没有售后服务网点。“在江门买辆车还得跑去周边城市保养，这也太不方便了吧，尤其是疫情期间”冯女士吐槽道。早在去年6月，本报就刊发了《新能源汽车为何驶入购物中心？》一文，其中就提到造车新势力体验店的不足之处。

“毕竟体验店只有一个面积100平方米左右的铺面，最多只能停放两辆车，甚至部分体验店只够停放一辆车，能够实现的服务功能十分有限。”张伟星坦言，虽然体验店可以办理购车业务，但顾名思义，

目的还是让更多的消费者来认识这一车辆，来进行最为直观的试驾体验。抛开试驾不便等因素不谈，在车辆后续维护服务方面，作为前端的体验店也都无法支持，造车新势力销售需要走好“售后服务店+体验店”的双线发展模式，靠前端增加认知互动，后端提供更多服务。“造车新势力应该建有自营的售后维修地点，向4S店模式学习，培训专业的售后服务人员，从而完善好售后服务体系，而不是轻易外包，这样才能保证售

后服务质量。”张伟星表示。据记者了解，截至目前，不少造车新势力的售后服务采用外包的形式，而个别造车新势力甚至在本市还没有完善的售后网点。“这样所带来的弊端就是，容易流失客户。”一名长期关注造车新势力的业内人士表示，造车新势力从直营模式向4S店模式的转型可以说是顺势而为，建店初期以塑造品牌形象为主，通过在核心商圈建设体验店快速树立品牌力，随着产销量逐渐提升，品牌影响力逐渐扩大，直营体验店基本完成了使命，亟须更多4S店来解决用户售后问题。

“同时，4S店模式由于整合了维修和保养等多项服务，用户进店频率高，有更多机会接触到同品牌后续推出的新产品，从而间接创造了二次销售的机会。”该名业内人士说。

C 未来 依然需要“两条腿走路”

那么，这是否意味着造车新势力将要摒弃位于商场的体验店，专心经营4S店模式的中心店？事实并非如此，记者了解到，开始品牌中心店的造车新势力均保留了原本位于商场的体验店。“在很长的一段时间，造车新势力依然需要体验店+中心店‘两条腿走路’。”张伟星说。

长城江门区域总经理甄健威也坦言，造车新势力与传统的汽车品牌不同，他们往往没有那么高的认知度，难以像传统的汽车品牌那样，依靠品牌去吸引绝大部分

的客户来到远离城市CBD和居住区的汽车街去购车。而优质的购物中心，往往拥有庞大且稳定的中高收入客群，这契合了新能源汽车品牌渴望快速拓展影响力及进行产品精准宣传的双重需求。据记者观察，购物中心内造车新势力体验店所处的位置多位于首层临街或临近大门口，自然是为了最大化吸引到来来往往的人流注意。

“现在造车新势力消费群体的主力已经向‘90后’迁移，购物中心综合业态更

符合这类人群的消费习惯，造车新势力商户还可以靠着购物中心地源性人流增加品牌曝光率。可能你今天来到这里，没有买到车，但你离开之后已经记得这是一个怎样的品牌，下回再路过也许就会下单了。”某造车新势力的销售关小姐说。

“一方面，继续通过商超体验店吸引客户，另一方面，开始品牌中心店完善售后服务，并试水品牌对客户吸引力与认知度，对造车新势力而言是最为稳妥的选择。”江门宝成集团总经理助理张帆表示，

现阶段，从体验店到4S店模式的转型看起来似乎是造车新势力未来的发展趋势，但相信所有新势力品牌并不会彻底放弃直营模式，首要原因当然是用户问题，还要考虑到人才筹备以及售后服务体系建设等诸多因素。由此推测，短期内造车新势力仍将坚持采用直营+售后并行的模式，后续是否会针对不同市场采取差异化的策略，以及最终是否会彻底过渡到4S店模式，还有待进一步观望。

好看又实用的新能源轿车 试驾比亚迪秦PLUS DM-i

不同于国内SUV市场被自主品牌强势占领的局面，国内轿车市场一直被日系、德系的合资品牌牢牢把控，想要杀进这个市场，对于曾经的自主品牌来说，难度很高。

但随着汽车向智能化、电动化方向发展，早早布局于此的中国车企在这方面走在了前列，凭借出色的电动化、智能化水平，自主品牌在新能源轿车市场中杀出很多能打的手，比亚迪秦PLUS DM-i就是其中的典型。该车在江上市以来，受到了很多消费者的青睐，成为本土最畅销的自主新能源轿车之一。那么，该车实际试驾感受如何？近日，记者试驾了由比亚迪王朝网江门新店提供的比亚迪秦PLUS DM-i。

文/图 江门日报记者 陆沿任



↑ 新车内饰充满豪华感。
← 秦PLUS DM-i时尚而不乏科技感。

外观设计：时尚精致

初见秦PLUS DM-i，记者感受到新车时尚而不乏科技感。外观方面，秦PLUS DM-i采用比亚迪家族式的龙脸设计，配上锐利的箭羽式日间行车灯，让新车显得非常有科技感；前唇的设计非常干练，传统的雾灯区域取消了，增加了一些线条来突出层次。

车身侧面造型上，新车与秦

Pro基本保持一致，溜背式的设计看起来更加符合潮流，细节上新车将整个侧窗边缘都加入了镀铬装饰条，看起来更加精致。并且从车头流向车尾的腰线在后半部分有一个轻微的上扬，增加了时尚感，车尾和车头一样简洁而饱满，贯穿式尾灯则增加了高级感。

内饰感受：豪华大气

进入车内，记者发现，新车采用了一个环抱式的座舱设计，勾勒出整个中控台，不难发现其使用了比亚迪的最新设计风格，中控台造型、空调出风口造型和换挡杆区域都进行了重新设计，整个观感和汉更加接近，总体看起来豪华大气。

新车内饰最引人注目的莫过于位于中间的比亚迪标志性的12.8英寸旋转大屏，配合瀑布式的中控台设计，凸显出一定的豪华感。大屏采用了DiLink3.0的车机系统，这套系统的开放性非常强，用户可以根据自身喜好安装更多的App，

同时这套系统的语音控制功能可以给驾驶带来非常好的体验，因为语音唤醒的速度非常快，并且语音控制的授权度也很高，一些常用的例如音乐播放或是空调控制功能，记者都可以通过语音指令进行操作。

此外，秦PLUS DM-i仪表盘采用了全液晶设计，虽然屏幕尺寸不大，但内部功能丰富，简单直接地显示了一些和驾驶相关的信息，如电量、续航里程、时速、能量输出状态等。

空间体验：足够日常家用

车身尺寸方面，新车的长宽高分别为4765mm、1837mm、1495mm，轴距为2718mm，整车尺寸和秦Pro基本一致，定位为紧凑型轿车。

记者让身高1.78米的体验者首先坐进，秦PLUS DM-i的驾驶位置，把座椅调到舒适状态下，体验者头部尚有约一拳的空间，表现比较让人满意。随后，保持前排座椅

位置不变，体验者来到后排，其头部能够留有约一拳的空间，而腿部空间则达到三拳，这一空间表现已达到中级车水准，足够日常家用。

值得一提的是，秦PLUS DM-i前排座椅优秀的包裹性以及后排靠背倾角，保障了长时间乘坐的舒适性，加之后排纯平的地板，这样的空间表现能很好地满足家用用户对空间的需求。

动力表现：平顺好开

秦PLUS DM-i搭载了一台1.5L自然吸气发动机+电动机，这台发动机最大马力为110Ps，电动机最大功率为145Kw，电动机最大扭矩为325Nm，与之匹配的一台E-CVT无极变速箱，官方0-100公里加速时间为7.3秒。从数据上来看，新车谈不上出众，其试驾驾乘感受如何？

在动力响应方面，这套混动系统主要以电机来驱动车辆，因此无论是起步还是中途加速，车辆都拥有纯电动车的那种快速且灵敏的响应，做到了平顺的同时还拥有快

速的动力响应，当记者持续加油的时候，车速提升明显，提速过程顺滑不肉。在马路行驶10公里路程下来，驾驶感很舒服，一来踏板踩踏顺畅，二来在纯电模式下，车内几乎没有噪音。在行驶过程中，记者有打开车内音乐，虽然音响效果不及汉的丹拿，但它的立体感在这个价位段也算非常不错的。此外，新车的底盘调校风格偏向于舒适，主要表现在悬挂能够过滤大部分的路面细碎震动，经过坑洼路面时的姿态也比较从容，总体来说能给人高级感。

现场授课+直播+网络课件，恩平市人民检察院创新形式推动“法治进校园” 点亮学生心中的法治“小橘灯”



恩平市人民检察院“小橘灯”法治宣讲团开展“法治进校园”宣讲活动。

“在学生欺凌中，无论是施暴者还是受害者，都有其自身的问题……”12月26日，恩平一中大槐校区的学生在老师的指导下，通过线上观看恩平市人民检察院“小橘灯”法治宣讲团拍摄制作的法治公开课“预防校园欺凌 从家庭教育做起”，了解校园欺凌的危害、特点，学会如何保护自己，防止校园欺凌。

今年5月30日，恩平市人民检察院成立了由20名优秀青年干警组成的“小橘灯”法治宣讲团。“开展法治教育、进行普法宣讲是我院的一项重要工作。成立‘小橘灯’法治宣讲团，既是贯彻落实‘谁执法谁普法’的工作要求，也是我院主动对接人民群众的法治教育需求，深入基层进行法治宣传、提供法律咨询服务的社会实践。”恩平市人民检察院检察长杨发满说。

据统计，今年以来，恩平市人民检察院“小橘灯”法治宣讲团重点针对青少年法治教育，积极开展“法治进校园”宣讲活动，通过现场授课+全校直播的形式，先后到恩平市18所中小学开展法治宣讲，为13800余名师生送去“法治大礼包”。与此同时，宣讲团还精心拍摄制作了多个法治公开课视频，让各大学校能根据实际情况灵活安排学习，进一步扩展法治教育覆盖面。

“在工作开展过程中，我们注重用未成年人喜闻乐见的形式进行宣讲，使法治宣讲更贴近实际、贴近生活、贴近群众，更具吸引力和感染力，让听众听得懂、愿意听、记得牢、用得上。”恩平市人民检察院副检察长、“小橘灯”法治宣讲团团团长谢宝彪说。如通过普法课件、短视频播放、典型案例讲述、趣味问答等形

式，生动讲解了同学们可能面临的各种法律和安全隐患，让同学们在轻松愉快的氛围中学习知识，教导同学们要遵纪守法，远离犯罪、拒绝毒品，增强自我保护的意识和能力，防范不法侵害，争做知法、懂法、守法的好学生。

此外，为了提升宣讲团成员的法治宣讲水平，恩平市人民检察院还先后多次举办“检察沙龙”，由资深检察官授课，向宣讲团成员详细介绍课件制作及备课经验，分享讲课技巧，梳理了法治课件的制作目标、制作课件六要素及制作小技巧，并就有关问题与宣讲团成员进行讨论交流，为更好地进行法治宣讲提

12月26日，恩平一中大槐校区的学生在老师的指导下，线上观看恩平市人民检察院“小橘灯”法治宣讲团拍摄制作的法治公开课。

供了坚实的理论和经验支持。

“课堂很有趣，宣讲员通过生动的案例来普法，让孩子们在听故事的同时，不知不觉就记住了一些法律知识点。”“这类课堂可以多点搞，对学生的成长很有好处”……活拨有趣又充满了知识点的法治小课堂，得到了老师学生家长的一致好评和称赞。

“未来，我们将继续发挥好‘小橘灯’法治宣讲团的作用，尝试开展‘菜单式’法治教育，不断推动法治宣传教育工作走向深入，为青少年的成长点亮法律的护航‘小橘灯’，在全社会营造尊法、守法、学法、用法的浓厚氛围，为恩平法治社会建设添砖加瓦。”杨发满说。

(文/图 胡俊杰 刘露)