

从曾经的少人问津到如今销量第一领跑江门车市 国产车为何能在江门崛起？

清晨，冬日的阳光温暖着五邑大地。在陆续开门迎客的建设三路汽车街，正悄然发生着新变化：不少自主品牌陆续进驻，更替原本在汽车街经营的合资品牌。不知不觉，这条曾经由合资品牌开发、主导的汽车街，如今自主品牌已经占据了半壁江山。

然而，更大的变化还在后头。

记者从江门市汽车流通行业协会获悉，去年全市销量排名前十的汽车品牌中，自主品牌入围五席占据一半，创下历史新高。其中，比亚迪以8967辆的销量高居第一名，这也是近10年来，自主品牌首次登顶江门乘用车品牌销量冠军。从曾经的少人问津到如今销量第一领跑江门车市，国产车在江门的崛起可以说是让人瞩目。

文/图 江门日报记者 陆沿任



↑凭着主推新能源汽车，自主品牌吸引众多市民目光。



←自主品牌获得越来越多消费者认可。

现象 国产车领跑江门车市

一组数据，引发广泛关注。今年1月15日，本报《车市周刊》发布《2023年江门市发展报告》，提到去年全市新增乘用车数量排名前三的汽车品牌中，比亚迪高居第一，这也是近10年来，首次有自主品牌登顶江门汽车品牌销量冠军。

能在有“日系车大本营”之称的江门成为销量第一，着实让人意外。然而，自主品牌的出色表现不止于此。

记者从江门市汽车流通行业协会获悉，去年全市销量排名前十的汽车品牌中，自主品牌入围五席占据一半，创下历史新高。除了比亚迪以近9000辆的销量高居第一名外，广汽埃安也表现出色，以突破5000辆的销量排名第五。

属于国产车的觉醒时代，来了。

“以前，自主品牌给广大消费者的第一印象就是便宜。”吉利江门鑫源4S店总经理卢启健告诉记者，10年前，如果你跟身边的朋友说想买一辆国产车，相信不少人会嗤之以鼻，而如今买一辆国产车不但成为非常普遍的现象，甚至国产车也成为许多消费者换车的选择。卢启健向记者列举了一组数据：10年前，到吉利江门鑫源4S店买车的消费者当中，属于换购的占比几乎为零，而如今换购的占比已经达到三至四成。以江门鑫源吉利4S店旗下最畅销的星瑞、博越L为例，换购消费者占四成，而合资品牌换购吉利的客户更是逐年增长。

领跑的不只是销量，还有门店数量。记者从江门市汽车流通行业协会获悉，截至目前，全市共有汽车品牌授权店138家（含4S店和新能源

汽车体验店），其中自主品牌授权店56家，位居全市第一。“光是在2023年，就有比亚迪、合创、零跑、奇瑞新能源等多个自主品牌店在江门开门迎客。”江门广汽昊铂品牌总经理张帆说。

三十年河东，三十年河西。“从少人问津到领跑江门车市，这个过程并不容易，尤其是在江门这个日系车的大本营。”见证了自主品牌发展的江门市汽车流通行业协会常务副会长张伟星感叹道。

时间拨回到24年前。2000年初，江门第一家汽车4S店——广汽本田冠华4S店开门迎客，开启了江门汽车市场新纪元的序幕，也拉开了日系车统治本地市场的序幕。在此后很长一段时间，日系车销量在江门市年销量的占比达七成，甚至更高，自主品牌只占

据一到两成的市场份额，大部分消费者购车都首选日系品牌，次选欧美品牌，最后才选自主品牌。

黄柏楼是江门最早经营自主品牌的生意人。2004年，他成立了江门首家自主品牌4S店——吉利江门鑫源4S店，经营至今已有20年之久。“江门由于毗邻港澳，又是全国著名的侨乡，日系车向来占据主导地位，六成消费者购车首选日系车。这在当时对于崭露头角的自主品牌而言，江门的汽车市场可谓布荆棘。尤其是在2011年至2014年，进驻江门的汽车品牌越来越多，日系品牌为适应国人的消费水平把价格拉到了自主品牌关口，这对自主品牌来说无疑是一次重创，这4年我们店严重亏损，遭遇了最为困难的阶段，很多自主品牌4S店在这个时候经营不下去。”黄柏楼回忆道。

分析 借新能源汽车弯道超车

自主品牌为何能在江门完成逆袭？张伟星坦言，自主品牌在江门崛起的背后，是其力推新能源汽车。以去年江门销量最出色的自主品牌比亚迪、广汽埃安为例，其在售车型均为清一色的新能源汽车。

以前买燃油汽车时，通常会听到一句话：“你为什么去买一辆国产车？”如今来到新能源领域，却要反问一句：“你为什么去买一辆合资新能源汽车？”

先来看一组数据。记者从江门市汽车流通行业协会获悉，2023年全市销量排行前十的新能源汽车品牌中，自主品牌占据8个名额。其中，排名第一的比亚迪销量接近9000辆，排名第

二的广汽埃安销量突破5000辆，而位居第三名的特斯拉销量还不到2000辆，可以说是呈断层式领先的状态。不难发现，自主品牌在江门新能源汽车市场的霸主地位，不亚于之前的日系车在江门汽车市场的位置。

事情还得从2019年说起。

2019年5月，广汽埃安落户江门万达广场，成为我市首家开门迎客的自主品牌新能源汽车体验店。在国家乃至地方政策的加持下，凭借着自身实惠的价格，广汽埃安很快打开了江门的汽车市场，也拉开了自主品牌新能源汽车进驻江门的序幕。尝到好喝的“头啖汤”，在接下来的几年里，蔚来、小鹏、理想、极氪、比亚迪、几何、阿维塔

等自主品牌新能源汽车品牌如雨后春笋般落户江门。忽如一夜春风来，千树万树梨花开。

截至目前，江门汽车市场的自主品牌新能源汽车授权店已经超过40家，占据全市新能源汽车授权店数量的九成。“近年来，无论国家还是地方政府，均频频出台政策扶持新能源汽车的发展。新能源汽车浪潮席卷而来，自主品牌则是其中的弄潮儿。江门消费者善于精打细算，新能源汽车具有价格实惠、用车养车成本低的特点，再加上充电配套设施越来越完善，所以迅速获得了江门消费者的青睐。”张帆说。

最具代表性的例子，莫过于江门新科销量冠军比亚迪在江门的发展史。

在主推新能源汽车之前，比亚迪一直未能入围江门汽车品牌销量前十，但自从转跑新能源汽车赛道后，销量就开始节节攀升，直至在去年成为第一。截至目前，比亚迪在江门地区的销售门店已经达到16家之多，在多领域技术、市场占有率、消费者口碑、品牌地位等多个维度上成了江门汽车市场的新标杆。

“在燃油车领域，国产车是很难与外国品牌汽车进行竞争的，因为外国品牌大多发展了百年或者过百年的时间，技术已经非常成熟。但在新能源汽车领域，当自主品牌推出一系列新能源汽车的时候，外国品牌还是观望为主，所以这一次我们跑在前面，完成了弯道超车。”张伟星说。

而售后服务则需要进一步加强。张伟星表示，对于部分新能源汽车体验店而言，其售后服务通常打包给传统汽车品牌来进行，比如常见的钣金、喷漆都没有自己的实体服务地点，只能提供原料，让别的品牌店进行售后维修，真正有自己专营店维修店面的新能源汽车体验店并不多。“这样导致的问题就是，售后服务不够专业，对于车主反映的问题不能及时进行跟进。”张伟星说。

如，在基础设施配套方面，可以持续推进乡镇道路的改造，甚至可以推进乡镇公共充电桩的建设，带动新能源汽车的销售；在信贷支持方面，鼓励本地银行联合汽车经销商，专门为当地消费者制定购车金融产品；在售后服务方面，支持汽车经销商到乡镇开展汽车销售、维修、保养等业务，加快建设城乡一体的汽车销售和售后服务网络等。

千里之行，始于足下。自主品牌的江门崛起之路，才刚刚开始。

牌应当积极下沉到乡镇中去，尤其是一些不为人们所熟悉或者刚进驻江门不久的新品牌，可以在乡镇市场建立小型服务网点，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。对于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。

五邑大学教授王忆则建议，当地政府部门可以积极调动各类社会资源，打好“组合拳”。比

江门市江得利电子科技有限公司 深耕GPS20年 追求卓越不言弃 “赛道”突围成翘楚



该公司监控室24小时有工作人员不间断监控。

说到GPS，大家会不会只想到手机上的一个定位功能？在20年前，这是一个风口行业，创业者们都想在这“赛道”上突围而出，在大浪淘沙的行业发展中，一些曾经辉煌过的公司早已悄悄离场。然而，江门市江得利电子科技有限公司凭着精益求精、沉稳做事的风格，历经洗礼成长为行业翘楚。

该公司是一家集汽车GPS、网络安防监控等系统集成工程为一体的物联网智能应用科技企业，至今已成立20年之久。公司总经理吴建暖回忆，2003年是GPS发展的初期，后来行业竞争十分激烈，几大GPS品牌都抢占私家车市场份额。由于该公司早期选用的产品是出自深圳华强的GPS，厂家实力雄厚，品质稳定、误报率低，但价格偏高，在私家车市场竞争中优势不明显。后来，吴建暖将客户开发重心从私家车转到商用车上，凭着稳定品质和上乘服务成功抢占了高沙码头货柜拖头高达九成的市场份额，这也是该公司GPS在商用车应用方面的关键突破。

在产品更新迭代过程中，公司以通信、定位、AI等技术应用为核心，基于无线通信模组，为物联网众多应用场景提供智能监控终端产品及配套解决方案，主要应用于智能交通、智慧出行等领域，一直以“增强安全系数、提高作业效能、辅助监管”为目标，为企业提供智能车载终端产品。吴建暖始终坚信，“品牌”是靠自己打造的，产品要选好的，才能让客户更放心。

作为专业系统集成公司，江门市江得利电子科技有限公司一大特点就是服务出色，其拥有一批年轻具有丰富专业知识和良好职业道德的优秀团队，为车队GPS调度管理和单位安防集成工程提供优质的产品和服务。“为能更好地给广大用户提供全天候服务，我们公司根据主管部门要求配备有24小时监控中心。20年以来，我们对产品质量及产品服务一直精益求精，为此也得到社会各界人士及相关部门的大力支持，并赢得用户的一致好评。”吴建暖说。

目前，该公司车载物联网系列产品主要应用分为政企、乘用车、智慧出行、软件以及AI算法应用五大系列，其中，政企系列产品专注于商用车安全监管和信息化管理智能AI产品系统集成，为两客一危、重型货车、网约车等车辆提供智能化软硬件产品和监控系统解决方案。产品以卫星定位汽车行驶记录仪和视频监控终端、ADAS主动安全防控终端为主；乘用车系列产品专注于北斗/GPS位置产品和风控系统解决方案，为汽车租赁行业、4S店、物品管理等提供智能化、信息化软硬件产品和系统解决方案，主要产品包含2G/4G/NB接线性型和无线超长效待机定位终端、便携式定位终端、OBD定位终端、4G智能行车记录仪、货物及人员定位终端。

接下来，江门市江得利电子科技有限公司将继续坚持“以质取胜、以客为尊”的企业宗旨，为产品的使用者提供更安心、更放心的出行保障，为客户提供更有效的监督和管理，为道路交通安全尽好企业责任。

(文/图 李丽娟 红林)



上汽大通双车上市



◎G70外观时尚大气。

近日，上汽大通G70&大家7在华南地区正式上市，其中G70指导价为14.98万元，大家7指导价为21.98万元起，目前新车已经抵达上汽大通江门畅通厂家直营4S店，欢迎广大消费者前往鉴赏。

外观上，G70采用了全新的设计理念，整体造型时尚大气。前脸采用了大尺寸的新变式格栅设计，大灯则采用了分体式，上部是贯穿的U形灯带；车身侧面采用了悬浮式车顶设计，配备双电动侧滑门，并且采用了当下流行的隐藏式门把手，一键开启/关闭的侧移门操作方便，无需拉动车内门把手，即使是在零下三十摄氏度冰冻状态，依旧可正常弹开。

空间上，为了满足家用需求，G70同级唯一配备2+1+3座椅布局，支持移动会议室、儿童乐园、萌宠天地等多种使用场景。

大家7则采用了宇宙星舰前脸+矩阵飞翼式头灯的设计，前脸充满了科幻感，侧面的隐藏式门把手、电动滑移门都是同级领先。值得一提的是，大家7配备了同级MPV中唯一的CMS电子后视镜系统，其取代了传统玻璃后视镜，不仅科技感十足，而且让驾驶员视野更广阔。

(文/图 红林)

不足 服务有待加强

但是，自主品牌在江门的逆袭也并非一帆风顺。

记者在走访市场的时候了解到，随着江门市完成从增量市场到存量市场的转变，新能源汽车市场也变得“卷起来”。凭借着新能源汽车打了个漂亮翻身仗的自主品牌开始不断降价，其中不少自主品牌更是出现销量下滑的情况。

“虽然自主品牌在江门的崛起让人瞩目，但

不足之处依然存在。”周先生原本是一名自主品牌汽车的车主，去年12月，他把自己的汽车更换为合资品牌。“相比合资品牌，感觉自主品牌在服务上还是差了一点，一方面是服务细节的差距，另一方面则是硬件设施比如顾客休息区、售后维修区的差距。我个人感觉自主品牌的服务还是不够贴心，顾客休息区比较小，售后维修区则有点乱。”周先生说。

“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，增长空间非常有限。”长城江门区域总经理甄威表示，自主品

牌应当积极下沉到乡镇中去，尤其是一些不为人们所熟悉或者刚进驻江门不久的新品牌，可以在乡镇市场建立小型服务网点，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。

对于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。

五邑大学教授王忆则建议，当地政府部门可以积极调动各类社会资源，打好“组合拳”。比

思考 崛起之路如何走得更稳更快？

毫无疑问，借着国家大力发展新能源汽车的东风，自主品牌在江门迎来了崛起。但崛起之路如何走得更稳更快，依然是摆在自主品牌面前的一道难题。

张伟星表示，自主品牌一来要在售后服务方面花费更多的心思和投入，将售后服务的流程更加细化，把休息区等售后硬件配套设施进一步升级，同时加强对售后服务人员的进一步培训，积极向合资乃至豪华品牌看齐，二来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。“同时，随着汽车逐渐驶进千家万户，江门市民对汽车文化的追求也更加激烈。为此，自主品牌应当更加注重打造良好的汽车文化氛围及细致的客户体验。”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，增长空间非常有限。”长城江门区域总经理甄威表示，自主品

牌应当积极下沉到乡镇中去，尤其是一些不为人们所熟悉或者刚进驻江门不久的新品牌，可以在乡镇市场建立小型服务网点，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。对于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。

五邑大学教授王忆则建议，当地政府部门可以积极调动各类社会资源，打好“组合拳”。比

如，在基础设施配套方面，可以持续推进乡镇道路的改造，甚至可以推进乡镇公共充电桩的建设，带动新能源汽车的销售；在信贷支持方面，鼓励本地银行联合汽车经销商，专门为当地消费者制定购车金融产品；在售后服务方面，支持汽车经销商到乡镇开展汽车销售、维修、保养等业务，加快建设城乡一体的汽车销售和售后服务网络等。

千里之行，始于足下。自主品牌的江门崛起之路，才刚刚开始。