锚定下沉市场，首推经纪人协作，汇通达如何卡位新能源下沉赛道？

新能源汽车业的崛起，持续利好的政策，再加上互联网红利正在逐渐向供给侧转移，诸多因素都在推动着产业互联网的发展。大城市千人汽车保有量已趋于稳定，农村将成为新的增长机遇，
这也意味着，三线城市以下广袤的下沉市场正给新能源汽车的快速发展带来新的增量。

回顾汇通达2021年为拓展新能源下沉做出的努力，新能源产业负责人方世峰总结道：“我们主要专注三件事。第一，以更加轻量化、效率更高的供应链模式让外界看到了新的可能。
第二，注重经纪人协作体系的建立，打造差异化的口碑营销之路。
第三，更加注重用户关系及服务的建立。以安徽下沉试点为例，交付汽车超2000台。

目前在安徽地区，经纪人队伍已突破500人，每月通过经纪人推荐试驾、介绍客户到店购车数量占比店总销量近4成。“下沉市场是典型的熟人经济，基于口碑的信任关系，这已成为驱动新能源下沉的新动能。”方世峰说道。汽车行业是一个销售周期长且需要信任感支撑的决策链路，所以信任感也成为了汽车行业最大的命题，汇通达采用经纪人模式，也正是平台不断建立品牌信任感。

在临泉，经纪人韦先生与我们分享了他的故事。作为婚礼策划师的他每天往来不同的乡镇，因为出行较多，新能源汽车代步成了他的第一选择。作为车主的他加入了汇通达经纪人协作计划并与更多的人分享了他使用新能源车的感受，成功转介绍了20位朋友。“经纪人的模式非常好，省心赚钱还能帮助朋友解决用车需求，团队氛围也非常好”韦先生开心的说道。

为何在下沉市场摸索多年的汇通达，会将重点放在ACN经纪人协作体系上，这一切正是基于汇通达对用户的洞察，走出差异化的营销道路。通过经纪人平台的打造，对汽车售前、售中、售后服务的一站式专业人才进行培养，专注渠道下沉，服务更多下沉消费者。”方世峰说。

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/177550.html