

老牌新能源经销商主营图雅诺3个月后，销量翻了一番！

当许多商用车品牌刚刚站上“新赛道”，经销商导入几款车型“试试水”的时候，湖南益睿新能源汽车销售有限公司(以下简称“湖南益睿”)，在长沙专营新能源物流车已有6年之久。除了销售业务，湖南益睿下辖子公司还经营新能源物流车租赁、充电桩运营、挂靠管理等多种业务，涉及物流生态链的多个环节。



过去两年，凭借不断深耕以及对市场、政策的前瞻性判断，湖南益睿一路做大做强。2020年，实现新能源物流车销售近600辆，取得了湖南省新能源物流车销量第一的好成绩;2021年，其经销的福田新能源物流车，在本地市占率和销量双双创历史新高。

2022年1~3月，国内新能源物流车市场持续向好，各新能源品牌销量上涨明显。此时，湖南益睿却做出了一个大胆的决定：在销售业务上，放弃其他品牌经销权，专营图雅诺新能源物流车。同时，针对在新能源物流车中占比过半的轻客，湖南益睿选择了风景G7EV作为主推车型。

为什么湖南益睿会做出这样一个看似“冒险”的选择?近3个月来，主营风景G7EV给其带来了哪些变化?湖南益睿总经理李慧告诉了我们答案。

一线品牌：客户信赖 卖着省心

“今年，公司转变了经营思路。”李慧表示，过去6年，湖南益睿接手经销的品牌很多，但他们发现，一线品牌无论在产品品质还是在服务管理上，都更加省心。

同时，作为长沙成立最早、规模最大的新能源物流车经销企业，湖南益睿赢得了美团、美菜等一大批生鲜配送平台客户的信任，这些客户对车辆性能、出勤率都有较高要求，更青睐品质高、口碑好、能代表公司形象的大品牌。

“图雅诺新能源轻客，是国内轻客市场的头部品牌，我们公司代理两年多来，在租赁和直销两大业务版块，客户反馈都很不错。”李慧告诉商用汽车新闻传媒记者。



具体到风景G7EV这款车型，李慧表示，风景G7EV属于成熟平台产品，可靠耐用，市场保有量大，二手保值率高。在三电系统上，风景G7EV配装50.23kW宁德时代磷酸铁锂电池，整车综合工况续航里程可以达到235km，完全高于同级别竞品。更为重要的是，风景G7EV整车尺寸大小正好，载重能力强，应用场景覆盖面广，从快递、商超、搬家、生鲜到社区团购、货运平台同城配送等，都能满足城配客户的用车需要。

除了产品优势，服务能力也是新能源品牌赢得客户的关键。图雅诺新能源轻客进入长沙市场多年，售后服务这部分已经非常成熟。“湖南益睿作为新能源物流车专营店，下属有服务站，并设有运维部门专门对售后问题进行跟进、沟通。同时，图雅诺厂家对服务也相当重视，给予我们很多支持，减少了我们的后顾之忧。”李慧说。

此外，记者了解到，目前，在全国范围内，图雅诺轻客在传统燃油渠道已累计近400家，其中，新能源三电授权店占比近80%。作为国内率先一批完成新能源布局的品牌，图雅诺轻客对售后服务一直紧抓不放。日前，“图雅诺服务大师”服务体验中心在多地相继落成，可为客户提供轻客全品类车型完善的服务体系保障，而这种“安全感”是造车新势力给不了的。

总之，选择图雅诺作为轻客的主营车型，正是湖南益睿基于市场、用户需求综合考虑的结果。

3个月销量翻番 复购客户好评如潮

从多车型经销到专车专营，湖南益睿经历了一轮营销策略上的革新后，成绩如何？李慧表示，销量同比翻了一番。

“去年，我们主推的另一款电动轻客，月销量在30辆左右。今年前3个月，专营风景G7EV后，月销量均超过60辆，并且其中不乏老客户复购的案例。”李慧告诉记者，很多老客户评价风景G7EV这款车皮实耐用，快速充电只要40分钟，充一次电就能满足一天的运营需求，运输效率很高。



除了销量大幅上涨外，湖南益睿还发生了更多积极变化。

“放弃其他品牌、主营风景G7EV后，我们有了更多精力深耕新能源市场，挖掘潜在客户。”李慧介绍，目前，湖南益睿正在逐步加大对C端客户营销力度，和快狗、货拉拉这些集中了大量个体司机的平台，进行更深层次的合作，增加与潜在客户的粘性，并结合优惠购车政策，吸引客户到店购车。

此外，针对湖南益睿现有的行业客户，李慧强调，在常规市场出现大量竞品的情况下，湖南益睿接下来更要做好特定行业大客户的开发和维护工作，利用金融优势、服务优势，给客户带来更好的购车、用车体验，让公司业务保持良好的增势。

新能源市场升温 2022目标1000辆

2022年，“双碳”战略持续落地，新能源物流车市场不断升温。长沙，作为全国首批绿色城配示范城市，对新能源物流车一直有较大力度的补贴和路权支持政策。而这，在很大程度上促进了新能源物流车的推广、普及。

“今年，可以明显感受到，市面上新能源物流车的品牌多了。但是，从整体上看，新能源车辆在货运市场占比不足10%，仍然具备巨大的发展潜力。”李慧指出，近两年，受新冠肺炎疫情影响，湖南当地外出务工人员减少，购买一辆新能源货车自用或者跑物流，成为很多年轻人创业的新选择，这种购车需求呈现上涨趋势。

“2022年，新能源物流车市场较往年增速会更快。2021年，在新能源轻客这块，湖南益睿的销量是400辆左右，今年我们的目标是1000辆。”李慧说。

1000辆，几乎数倍于先前的销量，这将是一个全新的挑战，但图雅诺风景G7EV过去几个月的市场表现，给了李慧和营销团队信心。

2022年1~3月，图雅诺新能源轻客在国内的累计增速高达518.6%。其中，3月，单月销量1379辆，同比暴涨647.1%，风景G7EV销售619辆，渗透率达到44.9%，是名副其实的销量支柱。

品质优、口碑好的产品，叠加富有经验的营销运营，湖南益睿与图雅诺的强强联合，必将让二者在新能源“风口”

之上，再创优异成绩。

原文地址：<http://www.china-nengyuan.com/news/181176.html>