东风日产砸亿元补贴渠道

——七八月份商务政策加大阳光和天籁的返利

新京报讯 （记者梁静晶）在上半年销售战已告捷之际，东风日产决定掏腰包给全国经销店发放半年度补贴的细则已落实。以北京超过千万的补贴额度推算，东风日产此次启动资金至少过亿。

记者从经销商处获悉，每家店获补金额以上半年销量对应的补贴金为基数，然后根据提车率、实际交车达成率和各城市整体贡献度的不同产生三项系数，最后四个数值相乘即为实际获得的奖励。

据上述经销商介绍，以北京一家中游的4S店为例，该店上半年销售800辆车，对应的奖金基数是55万元（有10个档次，200辆基数为16万、1300辆是100万等）。

此外，该店总的提车率达到了130%，系数为1.1；终端交车率达到120%，系数为1.1（上述两个系数均视不同的完成比例浮动）；最后，城市贡献度系数取决于厂家给每个城市制定的半年任务有区域差异，其中以北京为例，上半年厂家要求达成的销售目标是8000辆，目前北京超出预期完成了两万多辆，因此，北京22家店的商家城市贡献度的系数均可拿到1.5。

据了解，北京地区获补金额最高的店为三合日产店，达172万。多位经销商表示，厂家的半年度补贴大概能抵消上半年各店的销售亏损额。

由于总体市场增速放缓，东风日产经销商利润也受到挤压，新商务政策的出台有望帮助经销商恢复信心。

■ 链接

东风日产上半年增21.7%

上周，东风日产发布上半年销售数据，日产和启辰双品牌累计销量为454798辆，同比增长了21.7%，高于行业7%的平均增幅。

东风日产把销售业绩向好主要归功于年初制定的白城翻番计划，本质是加速渠道下沉的速度和力度。东风日产市场销售总部副总部长杨嵩表示，百城翻番项目中的一百个城市都是三四线城市，1到5月份这一百个城市的增长大概占到全国65%，相当于1/3的存量带动了接近2/3的增量。此外，国家对1.6升以下排量车型的节能补贴政策也惠及了东风日产。 **梁静晶**

比亚迪代工戴比电动车

新京报讯 （记者梁静晶）上周，记者从戴姆勒比亚迪处获悉，德方团队近日已开始对明年投产的首款纯电动车进行模具、生产线等各项生产资质的审核。由于该合资公司是技术合作没有生产资质，新车将由比亚迪进行代工。

此外，戴姆勒比亚迪一直坚持未来合资公司的车型将筹建独立的网络来销售。记者上周了解到，目前已招募了10家经销商。除了渠道建设和产品投产前的准备外，戴姆勒比亚迪还在不断地填补合资公司现有管理团队的岗位空缺，中德双方均在招兵买马。据悉，目前除了研发团队，负责销售、市场和公关等职能部门的人员均没有全部到位，未来中德双方的人数是1:1。

起亚年内再建20家K5专卖店

新京报讯 （记者梁静晶）上周，记者从东风悦达起亚获悉，该公司专为销售旗下高端产品K5轿车筹建的K5专卖店，年内计划再发展20家。同时，东风悦达起亚近日内部开会商讨，考虑把下半年导入市场的中级车K3也纳入到K5专卖店内销售，并将给新建渠道的商家更大的支持力度。

据了解，K5专卖店是东风悦达起亚为提升品牌形象而建设的展示厅，独立展示K5，且选址要求在繁华地段，只具备销售功能不设售后区域。目前，全国共60家，加上今年在建的20家预计将达到80多个网点。

以北京为例，东风悦达起亚9家经销商里有中德和中企欣源两家投资建设了上述的K5专卖店。为引资扩网，厂家给予专卖店经销商一定的建店补助。北京某K5专卖店相关负责人表示，他们的年租金在150万左右，厂家给予30万的资金补助。

另据透露，K5专卖店年底将获得高于其余7家店的K5销售返利，差额摊到每辆K5上大约是3000至4000元。“我们内部开会讨论，针对今年新加入的经销商考虑给更大的建店补贴。”厂家相关负责人告诉记者，今年下半年上市的K3也考虑到专卖店销售，以提升集客量。

责编 崔卓佳 图编 李冬 美编 叶绿 责校 赵琳