

造车新势力从激情走入现实,从 PPT 走入交付,无论曾经叫嚣着要如何颠覆传统,汽车传统造车工业所走过的研发、交付、服务、成本、体系的“坑”,在他们身上一个都不会少。那么,已经走入交付阶段的造车新势力如今到底身处何种境地?新快报汽车编辑部将带您一起走访广州一线城市,还原造车新势力最真实的一面。

小鹏风暴 智能汽车快速迭代之殇

随机应变

市场直击

补偿方案有效果 2019 款 G3 仍有人买

“还是有不少消费者来咨询了解和购买 2019 款 G3 车型。”小鹏汽车广州合生广场体验店的销售人员告诉记者,续航里程事件后,2019 款 G3 智享版和尊享版仍有市场需求,客户了解和购买 2019 款 G3,主要看中的是现货即提和三年补偿保值方案。

意愿购买 2019 款小鹏 G3 汽车的钟先生对记者表示,自己是续航事件后才开始对小鹏汽车慢慢关注的。“咨询了业界的朋友,他们都说电动车保值率较低,小鹏汽车的 6 折保值补偿还是挺不错的,平时市内开燃油车太不划算了,就想尝试感受一下新能源汽车。”

记者通过调查发现,对小鹏 G3 有购买需求的消费者,大多是把它作为家里的第二辆车使用,主要用于日常出行和上下班代步,并不是很看重续航里程性能。真要长途出行,大多还是使用燃油车。

7 月 24 日,小鹏汽车官方针对老款车主诉求推出了第二次补偿方案,相比于第一次的补偿更加具有诚意,力度也更大。归纳有两点,一是选择价格 1 万元的小鹏商城积分补贴,用于车辆的保养、维修和充电等;二是选择“三年六折保值”方案,

即老款车主可以在三年后将 2019 款 G3 六折“卖回”给小鹏汽车,用于补差价换购新款。

这个解决方案的出台尽管让“老鹏友”觉得差强人意,但却引起了意愿购置小鹏的消费者的关注和兴趣。“对比了一下,1 万元的补贴更加实际。再说汽车行业变化这么快,三年后让我选择是否再购买小鹏,我也说不一定。”一位 G3 车主表示,他更愿意选择 1 万元购车补贴更多一些。

小鹏合生广场体验中心位于海珠区客村商圈附近,这家店面布局并不大,没有设置咖啡休息区。记者观察发现,工作日来看车的客户并不多,只有偶尔在商场购物的客户会走进小鹏参观体验,销售人员还是比较耐心和热情地展示和回答相关问题。

销售人员向记者透露,现在预订 2020 款 G3 高配尊享版车型和中配智享版车型,预计首批车辆交付在九月开始,而 2020 款 G3 标配悦享版车型,则需要等到 12 月份才能取车。

被指“消费欺诈” 销售表示这不知情

面对记者关于此前是否知情 7 月高续航版本新车上市的询问,销售人员称完全不知情,总部并没有告知相关信息,对于 2020 款 G3 的“空降”,他

们也有些措手不及。

而记者随机采访商场看车路人时,有一部分路人反馈表示,并不完全相信销售人员的说辞,认为销售应该还是知情一些消息的,之前是为了清除积压库存的目的。

小鹏汽车的官方 APP 上,在 2020 款 G3 上市前也没有任何市场露出迹象。有用户 7 月 7 日在论坛发表关于新车上市的咨询帖,小鹏客服的回应也是没有相关信息、没有相关政策。而就在短短三天之后,高续航版本的 2020 款 G3 就发布了,这也不免让消费者感到困惑和愤怒。

部分老款车主认为,新车还没“烧热”,就已经要面临淘汰了,保值性大为下降。“而且销售从未告知或者刻意隐瞒相关情况,还以补贴退坡优惠择时为由推销,这就是一种消费欺诈行为!”还有小鹏车主在网上爆料,称销售人员已经承认提前知晓新款推出时间,但由于和公司签订保密协议便未告知消费者。

小鹏汽车公关就车主质疑“消费欺诈”的事情此前在媒体采访中表示:“从未向销售人员输出此方面的销售培训内容,对于极少部分用户反映情况,正在进一步了解核实当中。如有销售人员为完成业绩使用不正当方式引导,必会严肃处理。”

小鹏的未知数

渠道:初心已改?从“自营”走向“加盟”

不同于传统车企,互联网基因很深的造车新势力在销售体系上也有所创新。小鹏企业目前采取“2S+2S”的销售体验体系,简单来说,第一个“2S”体验中心提供展示、销售、试乘试驾功能,第二个“2S”服务中心则负责交付、充电、售后维修保养等服务。

早在 2018 年 12 月,小鹏汽车曾表示,小鹏汽车的线下店特色是“价格统一透明”和“客户体验一致、所有门店自营”,而从今年 4 月份开始,小鹏开始推出“新零售”加盟模式,拓展城市选址,以达到 2019 年新增 100 家线下店面的目标。

从高德置地体验中心记者了解到,在小鹏汽车没有入驻的城市,小鹏汽车将启动直营与授权结合的模式,同步开放体验中心、服务中心和超级充电站的经营授权,加速充电网络建设,提供更加便捷的充电体验。这就表明着,小鹏汽车的服务环节已经脱离初心,“外包”出去了。

小鹏汽车官方表示,小鹏汽车的授权加盟政策不同于传统 4S 店,加盟门槛要低很多,合作伙伴只需支付相对少的加盟费用和选择合适的地址商铺。官网露出的信息表明,小鹏汽车的加盟要经历商业计划书考核、意向书签订和现

场考察、保证金提交等流程,而在后续的店面建设与运营中,小鹏汽车负责输出管理模式,提供统一的店面设计方案和装修标准,并进行开业验收。

截至目前(五月底),小鹏汽车授权加盟已经有超过 2300 个有效报名申请,120 家完成意向金交付。

在走访海珠区科韵南路的小鹏综合服务中心过程中记者调查了解到,加盟商政策目前已在全国范围内开展,服务中心加盟盈利模式主要依靠交付车服务和维修保养服务,体验中心则是按照销售车辆提成结算,不同车型提成不同。

也有业内人士分析认为,体验中心和服务中心采取加盟模式,会加速市场扩张,方便消费者购车及售后,但也可能让小鹏的服务质量更难把控。记者走访广州市场了解到,目前市场有 3 家体验中心,1 家服务中心,销售人员透露,小鹏汽车白云体验中心将于下月开业。

工厂:肇庆工厂仍在建设中 按时投产成疑

来自 515 汽车销售网数据显示,小鹏汽车 2019 年 6 月份销售达到 2237 辆,继 4、5 月份登顶造车新势力单月销量榜首后再次荣膺冠军位置,截至 6 月底,小鹏 G3 上半年的累计销量达到 9596 辆,力压威马和蔚来,领跑新势力

造车 2019 年上半年度累计销量榜。

记者了解到,目前小鹏汽车所生产交付的车辆都来源于海马汽车郑州代工厂,而预计总投资 100 亿元的肇庆自建工厂则承担着 2019 年年底的生产交付任务。小鹏此前关于肇庆工厂也给出了明确的生产时间表,即 2019 年第三季度开厂使用。而肇庆工厂目前的建设状况是怎样呢?

根据媒体日前报道,在其实地走访小鹏汽车肇庆智能生产基地的过程中,一期项目工厂工程主体框架已建盖完成,二期项目则还是一片空地,现场情况显示工程建设时间并不长。更有现场人员表示:工厂建设已外包给众多建筑方和其它第三方公司,小鹏汽车工厂官方声明是 9 月底正式完工,至于能不能按时投产,还要看执行进度。

就工厂建设情况记者尝试联系小鹏汽车公关人员,截至发稿当日,小鹏公关未回复。

现阶段情况表明,在没有取得生产资质前,小鹏汽车依靠海马汽车郑州代工厂是必须的选择。即使 9 月底肇庆工厂完工投产,小鹏也面临着销售量和销售额的考核压力,这就决定了能否取得生产资质进一步实现量产。

新车:延期?P7 年底上市、明年 5 月交付

今年上海车展前夕,小鹏汽车首款轿车——小鹏 P7 正式发布,新车定位为中型轿车,未来该车上市后将以特斯拉 Model 3 等纯电动轿车为主要竞争对手。记者从小鹏汽车高德置地体验中心处获悉,小鹏汽车的轿跑车型 P7 将于年底上市发布,按市场规划有望 2020 年 5 月份开始陆续交付。

小鹏除了通过郑州的海马工厂代工生产之外,也在广东肇庆投建了小鹏汽车智能网联科技产业园,尽管小鹏 P7 的投产工厂并没有对外正式公布,但业界普遍揣测,按照广东肇庆小鹏汽车智能网联科技产业园的规划来看,小鹏 P7 是要在肇庆新工厂进行量产的。但按照目前工厂进度,小鹏 P7 能否按照预期上市和交付,也存在一些疑问。

销售人员告诉记者,他们内部信息得知小鹏 P7 的售价区间在 30 万—35 万元,预计 NEDC 续航里程将达到 620km,并具备 L3 级自动驾驶能力。目前小鹏汽车官网已经可以提交意向金盲订。

从汽车论坛记者了解到,公众对于小鹏 P7 的期待主要集中在外观和动力性能上面。不同于已经面市的 G3 车型,小鹏 P7 的整体科幻式外观设计呈现另一种家族特色,分体式大灯、溜背设计、流线造型、隐藏式把手等细节处理都极大地提升了整车科技感和视觉效果。