

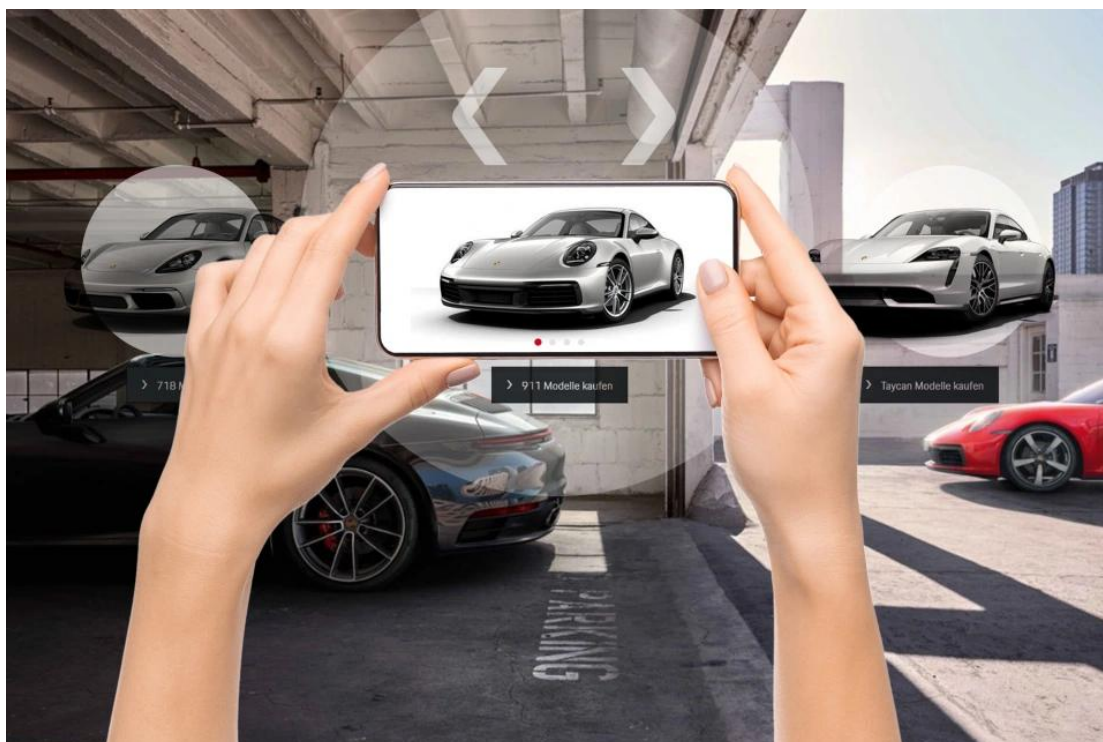
## 企业新闻 | 保时捷于全球范围拓展线上销售模式



PORSCHE



随着数字化的普及，越来越多的保时捷车迷在自家沙发上便可实现拥有跑车的梦想。继 2019 年 10 月在德国率先启动在线销售渠道后，保时捷近期又于欧洲 8 个国家进一步拓展线上销售模式。西班牙、葡萄牙、瑞士、意大利、法国以及波兰、斯洛文尼亚和爱沙尼亚的客户可以通过数字销售渠道向各自市场的经销商购买保时捷新车和易手车，未来英国市场也将很快跟进此项服务。随着数字化的普及，越来越多的保时捷车迷在自家沙发上便可实现拥有跑车的梦想。继 2019 年 10 月在德国率先启动在线销售渠道后，保时捷近期又于欧洲 8 个国家进一步拓展线上销售模式。西班牙、葡萄牙、瑞士、意大利、法国以及波兰、斯洛文尼亚和爱沙尼亚的客户可以通过数字销售渠道向各自市场的经销商购买保时捷新车和易手车，未来英国市场也将很快跟进此项服务。



保时捷在德国推广线上模式后最近又在欧洲 **8** 个国家开通了网上销售渠道

在电子商务蓬勃发展的中国，保时捷也尝试了多种全新的线上销售模式。今年 **10** 月，“保时捷生活方式旗舰店”正式登陆中国最大的 **B2C** 电商平台天猫，这是保时捷在全球唯一的第三方平台官方授权旗舰店，作为线下零售渠道的有力补充，天猫旗舰店进一步延伸了数字化的体验场景，为不同年龄与性别的跑车爱好者带来极具风格、高品质、个性的全新保时捷生活方式。上架产品涵盖一系列融合车主生活方式的保时捷车主精品，以及亚洲首家保时捷体验中心的驾驶体验课程等。截至目前，旗舰店访问量为 **364** 万，访客数累计 **63** 万，成交额超 **130** 万元人民币。



打开天猫扫一扫图片 进入天猫保时捷生活方式旗舰店

此外，今年 **10** 月，保时捷还在全球用户量最高的社交 **APP** 微信平台上线了“保时捷认可易手车”小程序，中国客户可以使用小程序搜索和查找保时捷零售合作伙伴的易手车。

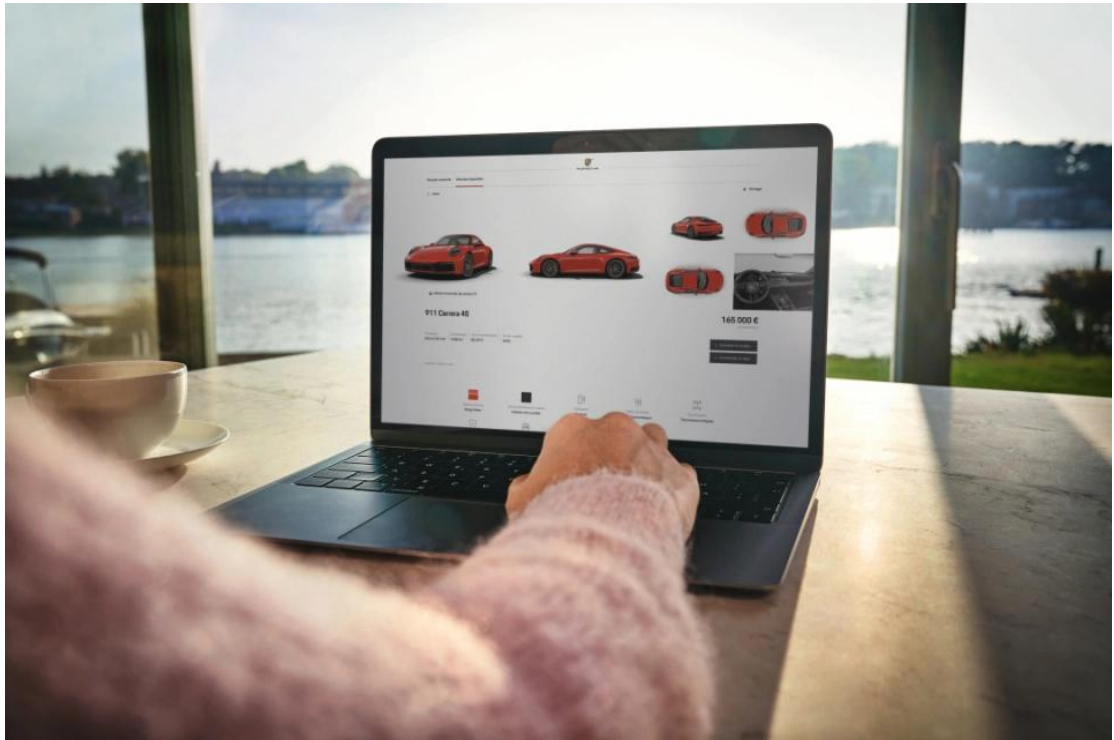
每一辆车龄不足 9 年并且带有“保时捷认可”印章的车辆都由保时捷技师使用保时捷原装配件进行维护和保养。保时捷承诺每一台易手车提供至少 12 个月的保时捷认可保修和保时捷救援服务，并按照 111 项检查表对车辆进行检测，进一步保障产品质量。小程序自上线两个月以来，积累了超过 2.2 万用户，为中国消费者提供大量安心车源，助力消费者更便捷地寻找符合其需求的保时捷易手车产品。



长按图片扫一扫进入 保时捷易手车微信小程序

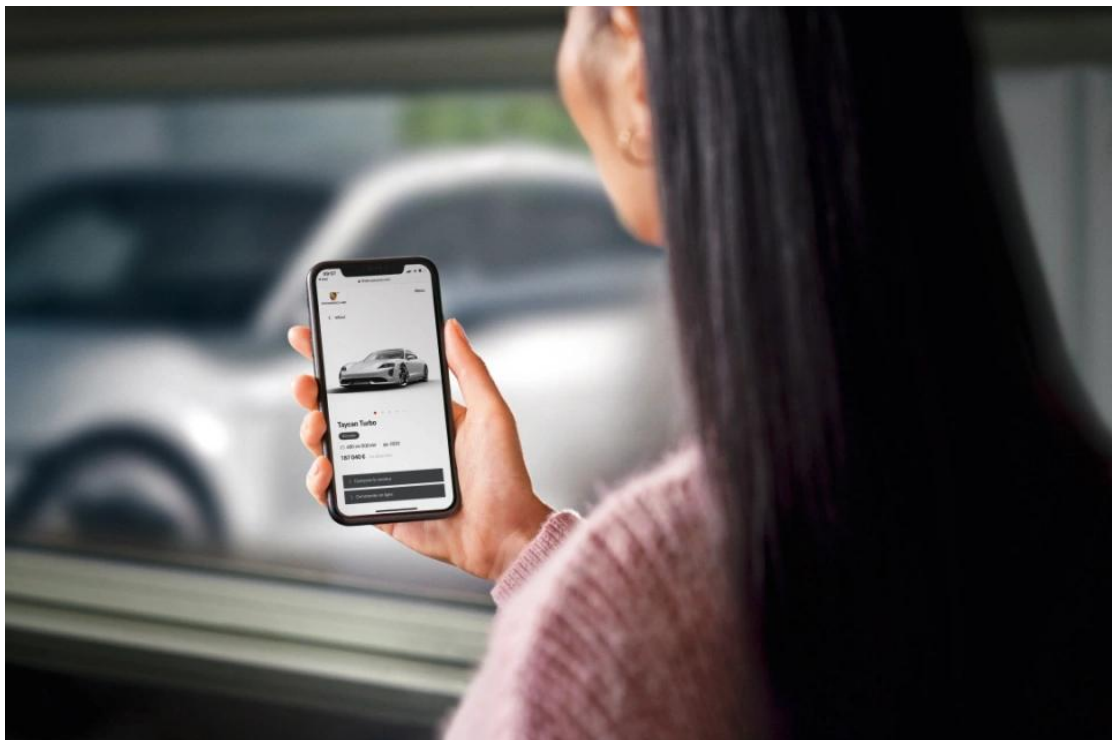
电商平台吸引新客户 易手车业务受欢迎

在欧洲已经启动线上销售的 9 个国家，保时捷经销商在线上平台主要提供可以立即供货的新车和易手车。这些车型包括现售的量产车以及一些罕见的衍生车型。未来线上平台还将进一步扩大，目标建立一个覆盖全部保时捷产品和服务的交易平台。



保时捷提供的车型包括限售的量产车以及罕见的衍生产品

“令人欣慰的销售数据以及客户和经销商的积极反馈证明，我们的线上销售策略已经为未来的汽车销售数字化铺就了一条正确之路。2021 年，保时捷将在更多国家拓展线上销售服务，”欧洲区域营销副总裁 **Barbara Frenkel** 表示。根据不同市场的具体情况，汽车销售将尽可能地在网上进行，直至将汽车送到客户家中。



得益于全渠道战略，客户购车时可以在线上销售模式和实体经销商间自由选择



保时捷在不同国家进行的初步分析已经发现了一些有趣的市场趋势。例如，在意大利，约**40%** 的在线买家都是保时捷的新客户。易手车尤其受欢迎，占到目前线上销售额的**90%** 以上。与意大利人一直以来对跑车标杆**911** 的喜爱一致，该车也是线上最畅销车型。在线销售平台将根据对客户行为的分析做进一步优化。



客户可以通过线上销售渠道向经销商购买新车和易手车



PORSCHE NEWSROOM

保时捷新闻中心

长按识别二维码并关注