

桂林二手车商“挤”入短视频和直播赛道

线上“引流”有喜忧 卖车还得拼服务

前段时间，周鸿祎“卖车直播”引起了广泛关注，最终，他的一辆2015年款迈巴赫S600以990万元成交价。在诸多二手车商的眼中，这为二手车线上交易提供了一个新的范本。近年来，受市场环境、新车价格波动影响，二手车市场面临诸多困境，不少本地商家纷纷谋求突破，做起了短视频、直播。那么，这些“线上引流”的新模式给他们带来了多少帮助？

二手车商拥抱线上流量 直播卖车战果有喜有忧

5月15日晚上9点，桂林真龙二手车交易市场内多家门店依然灯火通明，工作人员正在做直播。

“没点关注的可以给我们点一下关注。接下来我们再看看这台车……”该市场“品逸名车”门店内，老板李先生通过手机直播向网友介绍一台又一台二手车，身边还有3名工作人员在协助他。

该店工作人员告诉记者，他们“直播卖车”已经2年时间里，属于桂林二手车市场较早一批“吃螃蟹的人”，如今他们账号的粉丝数已经有3.2万人，直播同时观看人数通常有一二百人。

“除了周六，我们每天晚上都要直播，直播内容主要就是说车、评车，粉丝有什么咨询都可以联系客服人员，我们也会主动邀约有意向的客户来店看车。”该店工作人员表示，每个月成交订单中，超过90%来自抖音，而直播又比短视频引流效果更好。

“老梁说车”在2021年年中时从直播带货的模式中嗅到了商机。老板梁先生说：“短视频可以直观地展示一台车，还可以反复观看。直播可以向消费者展示更多的产品。”

梁先生介绍，他直播的时间是每周一、三、五晚，账号目前粉丝9万多，直播同时观看人数在120人左右。目前他们超过七成的二手车交易业务都来自直播和短视频引流，并且占比还在逐步提升。

不过并非所有二手车商都能成为“顶流”，更多本地二手车直播号的同时观看人数寥寥。

“优晨二手车”从今年年初又开始做直播，该店包括老板莫先生在内一共6名直播人员，每天早、中、晚轮流直播，有时候甚至会直播到凌晨1点，但是他们直播间同时观看人数最多也就一二十人。

“我们前两年也曾经尝试过直播，但投入了大量的人力、物力后感觉效果不好，就没有坚持下来。现在再做是想能有一点点效果也行，平均每天有一两个人可以从线上引流到店来，大部分成交的订单也主要依靠线上渠道。”莫先生说。

二手车消费模式生变 线下渠道获客大幅减少

近年来，短视频、直播带货几乎席卷了各行各业，人们的消费模式、消费习惯逐渐在改变，对于二手车市场的直接影响就是，当前线下渠道的自来客越来越少。

“优晨二手车”的莫先生表示，过去大家了解二手车的渠道有限，更多是依靠二手车网站、发朋友圈、熟人介绍等传统方式来找车，除了一张图片和一堆参数之外，并不能真正了解这台车更多的情况，所以在线下逛车、选车的时间会更多，自来客也会更多。

“短视频或者直播则不同，在线上可以从内到外了解这台车，不懂的问题直接在线上就能咨询，大大减少了线下挑选时间。为了打开销路，车商们都会尝试去走这些新路子，不然再香的酒都怕巷子深。”莫先生说。

桂林真龙二手车市场运营中心相关负责人谢先生告诉记者，整个市场内的二手车商家在170家左右，粗略估算，在做直播的商家占二三成，而做短视频的商家超过九成。

“桂林二手车商做短视频和直播带货的时间比外地晚，大概从2022年开始，这两种模式基本上是同时兴起的。”谢先生说，做直播可能条件比较苛刻，但是拍短视频则相对简单一些，注册一个账

号，把二手车的信息拍一拍上传就行，能够多让一个人看到，引流到线下的几率就多一些，总比“坐以待毙”要好。

小鹏在桂林从事二手车金融行业近10年，他告诉记者，在他合作的十几家二手车商中，确实都在通过直播或者短视频引流，而那些依然只靠传统模式经营的二手车商，确实业务量越来越少。“别人都在做短视频、做直播，你不做最终基本都是被淘汰的命运，就算你的二手车源再多，展厅再大，可能一个月都卖不出一台车。”

无论销售形式如何变化 最终还得看诚信和服务

随着越来越多二手车商家涌入直播、短视频赛道，“蛋糕”也在被越来越多人瓜分。

“品逸名车”的工作人员韦女士坦言，刚开始直播时，整个真龙二手车市场可能只有两三家在做直播，做短视频的也并不多，而现在她自己关注的本地二手车直播账号就有近十个，做短视频的商家更是数不胜数，而尽管“品逸名车”直播数据依然排在桂林前列，但也比去年要下降了一些。“现在的市场越来越‘卷’，我们也在找观看人数下滑的原因，并计划请老师、专家来进行指导，希望突破瓶颈。”

谢先生坦言，在这个市场中，大小车商都尝试过直播，去年这个时候整个市场的直播商家比现在还多10%。只是本地二手车直播间也在不断洗牌，能坚持下来的人不多，能成为桂林头部网红的更是少之又少。今年虽然稍微“冷”了一些，“这个赛道依然比较拥挤，不断有新的商家涌进来。”谢先生说。

谢先生认为，二手车和品牌4S店的直播还是存在区别，二手车直播能够介绍的品牌、车型更多，而且基本都是老板亲自上场，他们不仅是对这个行业最了解的人，也能快速形成个人风格，更能拉近观众的距离。

桂林二手车流通协会相关负责人表示，随着大量二手车商涌入直播、短视频赛道，导致这个市场鱼龙混杂，部分消费者可能无法在海量的信息中筛选出良心商家、品质好的产品，因此建议消费者尽量从口碑好、有保障的二手车交易市场去挑选商家。

他说，线上引流固然重要，二手车诚信交易和质量服务保障更重要，协会在积极引导会员单位努力拥抱新的营销模式，找寻行业突破口的同时，也会引导二手车商家做好诚信经营，为消费者提供更良好的二手车交易环境。

■ 新闻链接 线上选购二手车 消费者应注意啥？

二手车直播销售让消费者获得更多信息，也节省了消费者的时间和精力，但车毕竟是大件商品，消费者在线上购车时还是有要注意的地方。

业内人士小鹏表示，通过直播间购车，平台选择非常重要，应多比较几家平台、车商，最好选择正规、有信誉的二手车平台。

其次，消费者应当了解定金交付、购车流程以及其他注意事项，涉及贷款业务的，应当选择正规的贷款公司，了解清楚贷款利息等。

此外，验车环节很重要，有条件最好选择线下验车，验车地点也要选择去店里，而不是某个广场或者路边。汽车评估报告注意真伪性，最好利用第三方平台做维保记录查询。 记者林扬 文/摄



↑桂林某二手车商家直播间，同时观看人数在120人左右。



↑二手车商家正在直播售车。