

本期导读:

中国汽车产业历经近 40 年“从无到有”的快速发展，已经成为全球最大的汽车生产和消费国，并且在 2023 年开始引领全球新能源车的发展潮流，开始进入到了“从有到强”的大变局时期。

2023 上半年中国汽车行业回顾

2023 年上半年，我国汽车市场在经历过一季度促销政策切换和市场价格波动带来的影响后，在中央和地方促消费政策、轻型车国六实施公告发布、多地汽车营销活动、企业新车型大量上市的共同拉动下，叠加车企半年度节点冲量和 4、5 月同期基数相对偏低，市场需求逐步恢复，上半年累计实现较高增长。据中国汽车工业协会统计显示，**2023 年 1-6 月，汽车产销分别完成 1,324.80 万辆和 1,323.90 万辆，同比分别增长 9.3% 和 9.8%**。其中，**乘用车上半年产销分别完成 1,128.10 万辆和 1,126.80 万辆，同比分别增长 8.1% 和 8.8%**。从上半年乘用车市场表现来看，国家和各地相继出台的促销政策、车企的季末冲量带动、新能源汽车销量和出口的持续增长，共同推动了上半年乘用车市场的产销双增长。**商用车产销分别完成 196.70 万辆和 197.10 万辆，同比分别增长 16.90% 和 15.80%**，在商用车主要品种中，与上年同期相比，客车、货车产销均呈两位数增长，其中客车产销增速高于货车。

根据中国机械工业联合会的数据，2022 年中国汽车保有量为 220 辆/千人，而美国汽车保有量达 837 辆/千人，是中国的近 4 倍，澳大利亚、意大利、加拿大、日本等发达国家的汽车保有量也分别有 747 辆/千人、695 辆/千人、670 辆/千人和 591 辆/千人。随着我国城镇化进程的推进，我国汽车市场仍有较大增长潜力。据中国汽车工业协会预计，2023 年我国汽车市场将继续呈现稳中向好发展态势，全年有望实现 3% 左右的增长。

展望下半年，宏观经济的温和回暖逐渐向汽车市场传导，新能源汽车和汽车出口的良好表现有效拉动了市场增长，且伴随政策效应持续显现，汽车市场消费潜力将被进一步释放，有助于推动行业全年实现稳定增长。

2023 下半年中国汽车行业预测

6 月 21 日，新能源汽车车辆购置税“新政”发布，新能源汽车购置税减免政策将延长至 2027 年年底；6 月 16 日，2023 年新能源汽车下乡活动正式启动；6 月 8 日，商务部印发《关于组织开展汽车促消费活动的通知》，将开展“百城联动”汽车节和“千县万镇”新能源车消费季

活动.....随着一项项利好政策的相继出台，提速汽车产业发展、促进汽车市场消费，从国家层面开启了“进攻模式”，这也预示着 2023 年中国车市的“下半场”将异常精彩。

进入 7 月，多部委更是多次提及提振汽车消费。7 月 7 日商务部等 17 部门联合发布《关于搞活汽车流通 扩大汽车消费若干措施的通知》，聚焦支持新能源汽车购买使用、活跃二手车市场、促进汽车更新消费、支持汽车平行进口、优化汽车使用环境、丰富汽车金融服务等。

7 月 21 日，国家发改委、财政部、市场监管总局等部门印发《关于促进汽车消费若干措施》，提出要进一步稳定和扩大汽车消费，优化汽车购买使用管理制度和市场环境，更大力度促进新能源汽车持续健康发展。对此，国家发改委就业司副司长常铁威表示，当前，我国汽车消费复苏态势稳中向好，新能源汽车消费和出口规模表现亮眼，但汽车消费仍有进一步挖潜提质的空间。

7 月 24 日，中共中央政治局召开会议指出“要提振汽车、电子产品、家居等大宗消费”。新京报贝壳财经记者注意到，近来促进汽车消费政策密集出炉。中国汽车工业协会副总工程师许海东表示，利好政策持续落地，使汽车市场消费潜力得以释放，是汽车消费市场回暖的重要基础。中国汽车工业协会预测今年全年汽车销量有望达到 2760 万辆，同比增长 3%。

结语:

一流销售谈理念、二流销售讲故事、三流销售卖产品:

业绩不仅仅反映销售员的水平，也和企业品牌、企业实力、技术水平，产品的供需紧张程度有关系。销售界近 20 年迄今一直有个公论，叫“一流销售谈理念、二流销售讲故事、三流销售卖产品”，以此来简单界定、衡量销售员这个职业在对销售技能掌握的深度。

一流销售员的“五大”准则:

- 1、凡事负责任，决不找借口；
- 2、凡事用心做，追求零失误，把客户当明星；
- 3、凡事高标准、严要求；
- 4、凡事积极主动；
- 5、凡事团队第一。

一流销售员要有四种能力:

- 1、态度力：尽早超出领导对你的期望；
- 2、印象力：端正的仪态绝对必要；
- 3、成长力：讨厌的事也想办法认真投入；
- 4、志向力：目标明确，坚持不懈。