

80后“三十而立”，90后崭露头角

## 汽车消费偏向年轻化

资料显示，近两年来新购车消费群体中，80后、90后所占比例迅速上升，并一跃成为市场消费中的中流砥柱。80后纷纷到了“而立之年”，90后在事业上崭露头角，随着汽车消费市场的“年轻化”，车市又带来哪些改变？记者对此进行了采访。

本报记者 邵明习

## 80后成汽车消费主流群体

来自J.D.Power的数据显示，近年来新购车群体中，80后已经成为了中流砥柱，达到了43%，超过了原来市场中的70后，加速了汽车零售领域的变化。也有调查统计表明，截至2014年10月，某日系品牌汽车的80后年轻消费者占比高达66%……这些数据意味着，当下车市已逐渐成为年轻人的市场。

“结婚后就有购车的打算，现在老婆怀孕了，没有车，到医院检查，回老家都很不方便，所以想买辆车家用。”在市区沂河路一家雪佛兰品牌4S店看车的市民刘先生表示，由于自己是85后，购车选择上对车内空间、动力和经济性都会着重考虑。

“不得不承认，从去年开始，我们发现购车的年轻人越

来越多，而90后也开始购买自己人生中的首台车了。”临沂九州长城4S店市场总监张丹表示，在购车选择上，一方面，80后注重顾及家庭感受，在空间上斤斤计较；另一方面，80后青春四射，动力方面不能将就；与此同时，80后又往往也是实用主义，注重油耗和性价比。

## 年轻人购车青睐智能化配置

当车市年轻化已经成为一个不争的事实时，车商也开始更加关注年轻消费者的需求，进行年轻化转型，贴上年轻化标签正逐渐成为车企未来的战略核心。

一位业内人士称，60后、70后的购车特点是，注重彰显身份地位，追求舒适享受，而80后、90后购车时更注重彰显自我个性。面对汽车的年轻化浪潮，许多汽车品牌也不断将

运动、时尚、青春等元素融入各自品牌，以博得年轻消费者的青睐。

“总体来说，在车辆设计方面，80后和90后群体更加偏好时尚、简约、精致、紧凑的风格，配置上则更加崇尚智能化、科技化。”临沂上海大众丰华4S店内训师徐乐表示，80后和90后对车辆外观的要求是时尚，彰显个性，内饰则要求智能化。“像凌渡上搭载的疲劳监测、自适应巡航、盲点监测、车道保持功能等配置，虽然是肉眼看不到的智能配置，但很符合年轻人的胃口。”

## 豪车购车群体越来越年轻化

在国内车市“微增长”的新常态下，不少进口豪华品牌也转变营销战略，车身设计变得年轻化，车型也进一步细分，迎合当下消费趋势。

“80后购车者越来越多。”临沂奥迪奥丰4S店销售顾问王亮告诉记者，不少年轻购车者会选择Q3、A4L之类的车型。这类购车用户中有不少换车的80后们，外形时尚，配置丰富，价格相对不高的高端车型能满足他们的需求。

临沂和凌雷克萨斯4S店市场部经理李春霞说，年轻人的消费需求与中青年是不同的，年岁大的喜欢大气、庄重、豪华和舒适，而年轻人更喜欢运动感和个性化，像雷克萨斯NX车型，80后、90后占据很大比例。

业内人士指出，除了市场增速放缓，现在的豪车消费群体也已经从过去的“暴发户”变成年轻的“创富群体”，而这些消费者关注的重点绝非仅仅在于品牌高档、奢侈的形象，实用性能、驾驶体验等才是用户关注的重点。

## 记者观察

比口碑、比营销

## 车企转型在于创新

汽车消费市场风云变幻，随着80后到了而立之年，90后跨进24周岁，一股夹带着潮流与怀旧、口碑营销与互联网O2O碰撞的消费模式迎面而来。

与70后不同，80后、90后们在购车、用车等环节上表现出鲜明差异的消费行为。在销售上，70后在成交前一般会去4S店六七次以上，而90后们通过网站视频、论坛讨论、微信朋友圈大量获取信息，去4S店一两次就完成交易。在保养上，80后、90后们也表现出独树一帜的消费心态，越来越多的年轻车主们通过网购自助养护，或者通过第三方上门保养APP，获得更贴近的保养诉求。也就是说，4S店与用户的接触量将逐渐减少。

汽车对于70后来说还是个奢侈品，对80后来说已经蜕化成大件耐用消费品，对于90后来说则成为了这个年龄群体实现个人价值的工具或装饰。面对着这样的新消费趋势，如果4S店依然守着传统的营销或售后模式，很容易在互联网的浪潮中迷失方向。所以说，实体4S店营销模式、售后服务的转型迫在眉睫。

## 三十而立，如何选车？

一起听听他们的选车之道

30岁的男人，应该是事业小有所有，经济小有基础。那么三十而立的男人适合开什么样的车？今天，我们邀请两位即将步入三十而立的男性车主，一起来听听他们选车的故事。



车主：张磊  
年龄：29岁  
车型：别克君越  
选车理念：操控好，安全感强

与张磊见面是在一场雨后，空气不再那么燥热。采访地点就选在丰汇别克的贵宾接待室内，因为张磊的工作原因，见面时间改了两次。最终选在上午11点，到4S店的时候，他正坐在沙发上摆弄着自己的手机。一落座，便对张磊有了很好的印象，稳重的气质，略带腼腆的微笑，就如邻家大男孩一般。

张磊经营一家汽车用品店，平时生意比较忙，很少有时间出来。4S店工作人员预约的时候，他一口就答应了。“正好可以利用这个时间为车辆做一下保养。”张磊告诉记者，这辆别克君越是他的第二辆车，第一辆车是在刚毕业时，家里人帮他购买的北京现代车，这几年，因为自己的生意逐渐进入平稳期，对车的要求也更高一些。于是，去年8

月份，张磊经过一段时间的选车、试车，最终选中了踏实、安全的别克君越。

“这个级别的车可以选得挺多的，经过试驾，对比，我觉得还是君越比较适合我。”张磊说，决定换车时他去了好几家4S店，内饰、操控体验他都进行了对比，“说实话，君越太空舱式的内饰设计让我觉得很有安全感，并且坐在车里也非常舒服，也就是这点才打动了我。”

有了君越之后，张磊的生活品质也有了很大的提高。“以前周末都在店里忙，自从有了君越，周末都会抽出一天时间带孩子去周边游玩。”张磊说，这款车让他开出去很有面子，外观大气，安全舒适也带给他很好的驾驶乐趣，空间大，家人做着舒适，并且油耗也不算很高。



车主：陈福音  
年龄：26岁  
车型：众泰T600  
选车理念：外观大气，时尚，空间大

作为新生代的代表，陈福音在买车时特别注重驾驶和操控体验。他的人生第一辆车是悦达起亚，这个车的驾驶体验还可以，但是车整体有点小，内部空间也不够大，因此今年上半年，陈福音萌生了换车的念头。

“SUV一直是我比较喜欢的车型，不仅空间大，外观也帅气。”说换就换，看了一圈车，陈福音最终选中了众泰T600。“这款车，我一眼就相中了，外形漂亮，性价比很高，还有我最喜欢的全景天窗。”陈福音说，对于他们来说，选车时第一眼的感觉非常重要，而众泰T600时尚的外形正好贴近他们这一代的审美需求。

问及原因，陈福音说，他

在选车时会更多的关注外形、空间，相比较来说，众泰T600正好符合他的要求，“这款车空间比较大，座椅很舒服，而且油耗也不高，这些都是他选择众泰T600的原因。”

说起众泰T600，陈福音言语中一直透露出对它的喜欢，“这就是国产版的小奥迪Q5。”在他看来，众泰T600在外观上融入了更多的动感设计理念，帅气、时尚的整体外形很接近奥迪Q5。

“刚工作没几年，钱还不算太多，所以先买一款入门级SUV，等以后赚了再换辆。”陈福音说，众泰T600应该是10万元以内一款性价比非常高的城市SUV，也是自主品牌中一款配置超高的SUV。