

二手车网络交易现存问题与对策分析

张 寻

(合肥职业技术学院 安徽合肥 230000)

摘要:随着互联网发展,网络交易模式逐渐取代了线下交易模式成为深受大众青睐的一种交易方式,在二手车交易市场中,网络交易方式深受顾客青睐,但在实际应用过程中,还存在些许问题,在此从实际情况出发,探究二手车网络交易存在的问题,从而为网络交易方式在二手车交易过程中广泛推广应用提供更多助力。

关键词:二手车;网络交易平台;存在问题;对策

引言:当前时代,电子商务成为大众消费购物的重要渠道,并逐渐凭借便捷、迅速、高效、价廉的优点,逐渐取代了线下实体店经营模式,吸引了更多的顾客关注。二手车交易也是如此,当前网络交易方式越来越受大众喜爱,但从实际应用效果角度来看,我国的二手车网络交易平台还处于建设阶段,想要切实满足用户需求,还有很多方面内容需要完善。

1 二手车网络交易模式的优势

随着网络发展,相关技术逐渐成熟,网络交易越来越受到大众青睐,具体来看,网络交易模式基于互联网,构建功能服务型网络交易平台,充分地借助互联网高效、便捷的优势,为消费者提供更加快速、便利的服务。二手车市场也逐渐顺应时代发展趋势,借助愈加成熟的网络,为消费者构建更为方便快捷的功能平台,帮助消费者解决二手车交易过程中遇到的各种问题,例如售前咨询、价格评估、线上竞拍、预约服务等,从而为顾客提供最为全面周到的全方位服务。

二手车网络交易方式的出现符合时代发展需求,目前经济飞速发展,不知不觉中推动了生活节奏加快,繁重的压力,使得很多人几乎没有多余的时间探寻线下二手车交易市场,同时很多顾客也没有过多的时间探访选择适合自己的二手车,而网络交易市场的出现,有效弥补了线上交易方式的不足,顾客依靠移动设备便可随时随地浏览相关信息,从中筛选最适宜的车源进行实地考察,可最大限度缩短交易时间。另外网络交易模式传播范围广、信息传播速度快,可在短时间内将信息广泛传播出去,这对可为顾客提供更多的选择。最后,随着二手车网络交易模式发展,现阶段功能愈加强大,预约服务、协助过户、协助检测等,这为顾客提供了更多的便利。

2 现阶段二手车网络交易平台存在的问题

结合我国近些年的汽车行业发展趋势分析,目前二手车交易市场的中心逐渐向线上交易模式转移。网络成为二手车交易的主要场所。网络技术发展为顾客提供了无数的便利,但与此同时,随着网络二手车交易发展,其中潜藏的弊端不断暴露。从整体来看,我国的二手车网络交易处于发展阶段,很多细节仍有待完善。接下来详细阐述二手车网络交易平台存在的问题。

2.1 网络交易系统功能有待完善

从实际分析,当前国内的二手车网络交易平台仍适宜广告宣传为主,虽然此种交易模式已经被消费者认可,平台上提供了很多二手车交易信息数据,同时对车龄、品牌、公里数、价位、款式、颜色等基本信息进行详细阐述,为了便于顾客进行选择,特殊索引、筛选功能得以实现,但在实际应用时,很多功能由于平台系统建设存在不足,应用效果根本无法达到预期,实际应用时较为卡顿或者难以运行,平台提供的功能并不能完全满足顾客需要^[1]。

2.2 网络交易系统结构尚未完善

由于我国的二手车网络交易市场仍处于发展阶段,很多谢姐存在不足,尤其是监管及审查方面,网络是信息数据庞大、相关监管法律法规建设尚未完善,很多方面缺乏完善系统的法律提供指导,这些都导致目前二手车网络交易市场较为混乱,缺乏有效管控,很难为消费者提供完善、全面的售后保障及服务保障。

3 促进二手车网络交易发展的可行性策略

结合时代发展形势以及上文阐述的几点问题,针对性地提出促进二手车网络交易发展的有效策略。

3.1 构建完善的二手车网络交易系统

现有的网络交易平台功能有待完善,想要为顾客提供全方位的服务体验,除了详尽的车源信息之外,还应该开设线上咨询洽谈、第三方物流运输、第三方质量鉴定、第三方支付、二手车竞拍、二手车智能推荐等功能,在进行网络二手车交易时,上述功能都发挥了各自的价值,因此应结合先进技术对这些功能进行完善优化,为顾客提供更为流畅的操作平台,另外平台可适当拓展业务链,开设预约二手车保险、二手车维护保养等服务,从而更好地满足顾客的实际需求^[2]。

3.2 加强质量管控,提升交易安全性

由于网络应用面较广,在同一个平台上可能出现不同省市的车源信息,此时顾客有意购买,由于地域及时间的限制,买卖双方很难进行面对面详谈,对车源的各种信息数据也只能通过网络进行了解,这无形中增加了安全隐患。同时汽车处于大型商品,通常情况下,交易金额都已经过万,这更强调了保证交易安全的重要性。当二手车交易在网络平台进行时,买卖双方的信息真实性、交易货币的安全性及运输问题、车辆质量是否与描述相符等均难以保证,同时网络相关监管法律不够完善,难以提供有效指导,因此建立一套完善的安全系统监督管理体系有重要价值。二手车网络交易平台应有效联合第三方货币支付平台、物流企业、汽车厂商、二手车评估单位、交通管理部门及车管所等构建系统化的全面保障体系,上述各单位充分自身优势,协同发挥作用,做好信息确认、资质审查,同时交易平台应督促买卖双方签订交易合同,为日后维权留下保障。通过这些措施,可有效助力二手车网络交易活动安全顺利完成。

3.3 关注实际需求,加强人才培养力度

想要促进二手车网络交易模式推广应用,专业人才是推动发展的基础。现阶段,二手车网络营销人才主要是通过职业教育培养出来的,但从市场需求角度分析,现有的人才远远无法满足汽车网络交易市场需求。究其本质,主要原因是针对二手车网络交易的专业相对较少,二手车专业教学中缺乏网络交易营销课程教学,这导致学生在校中学习的内容与社会实际需求存在较大差距,基于此,各高校应结合社会发展情况,适当调整相关专业的课程设置情况,开设专门培养二手车网络交易人才的专业,加强校企联合,为学生提供更为真实的实践平台,通过上述措施,从而为二手车网络交易平台发展提供更多优秀人才^[3]。

结语

综上所述,现阶段我国的二手车网络交易平台仍处于发展阶段,还存在平台系统建设不够全面、专业人才数量较少、系统结构不够完善等问题,基于这些问题,针对性地提出构建完善的二手车网络交易平台、加强质量管控提升安全性以及结合实际需求培养专业人才三条策略,以期通过本文的研究,为我国为二手车网络交易平台发展提供些许理论支持。

参考文献:

[1]韩道静.二手车网络营销存在的问题及对策研究[J].辽宁经济,2020(08):88-89.

[2]九儿.网络二手车交易“水深火热”?[J].北京纪事,2019(07):4-11.

课题:中部地区二手车销售现状与问题研究-以合肥市为例

(编号:202014SKA019)