

幸福南路看车行之销售篇

随着本报连续几周对幸福南路汽车一条街的报道,读者们对这条路的热心程度逐渐升高。本期记者就带您来富嘉日产感受富嘉独特的贴心销售,到鲁东中国一汽威志夏利烟台鲁东4S店感受自主品牌售后的服务技术。

东风日产富嘉专营店

人气爆满的三个关键词

文/片 专刊记者 韩英英

11月7日上午,记者来到幸福南路上的富嘉车行。虽然是周一,车行里也是忙得不可开交。市场部经理张淑媛说:“我们店从周一到周日都是这么忙,客户有看车的,提车的,还有保养的,我们每个人都忙得团团转。”4S店本季度销售冠军安琪,向记者介绍了富嘉日产展厅人气爆满的秘诀——人性化的销售管理理念。

关键词:“人·车·生活”



“喜洋洋”团队

成立于2001年5月的东风日产富嘉专营店,是幸福南路上最早的汽车4S店之一。2001年是汽车行业兴起的时期,东风日产富嘉专营店也是较早一批全面囊括了

汽车销售、汽车维修、汽车装潢、保险理赔、二手车置换业务等服务的车行之一。安琪介绍说:“富嘉日产在烟台扎根这么多年,从对车主便利的角度来说,我们公司的地

理位置是个优势。东边是车管所,芝罘区的车辆都要在那挂牌、交税;还靠近交运汽车检测中心,车主验车也方便;周边还有集大运业、物流园、汽配城和二手车交易市场,和汽车相关的产业比较齐全;如果有外地的人来看车,这边离车站也近。”

除了便利的地理位置,车行也将汽车品牌的理念优势发挥出来。安琪根据自己的工作经历谈道:“我在进车行以前是做房产销售的,2009年烟台车展的时候跟朋友去看车,我一眼就看上一款白色的天籁。我当时对车一点都不了解,就是觉得那辆车漂亮、大气。”经过多方面了解,安琪决定转行,她与汽车的缘分也从此开始。说

起这些,安琪还有些激动:“我觉得做一件事,自己喜欢才能做好。我凭着对天籁的喜爱,选择进入车行。随着工作我才慢慢了解到,东风日产品牌本身就倡导‘人·车·生活’的理念,不光是汽车的设计使车更好地融入车主的生活,我们工作的环境都能感受到人、车和生活融洽的氛围,所以到现在我对天籁的热情都没有减弱。”

除此之外,安琪还特别指出:“日产本身有2年或6万公里的保修,同级车延长质保期的话一年需要约2000元的费用,我们4S店是免费将发动机保修期延长到10年或20万公里,我们推出这个政策,除了是对汽车质量的自信,主要是为了免除车主的后顾之忧。”

车行推荐车型

Table with columns: 车型, 价格(万元). Lists various car models like 楼兰, 骐达, 奇骏, 天籁, 逍客, 阳光 with their prices.

关键词:“喜洋洋”

采访中,安琪接了三个客户咨询电话,电话最后她都提到“喜洋洋”销售团队。安琪说:“‘喜洋洋’是指我和另一个销售顾问组成的电话营销组。”虽然是本季度的销售冠军,安琪还是谦虚地介绍了这个独特的销售团队:“冠军不是永远的。只是和其他4S店相

比,我们比较重视电话营销。很多人买车以前都会先打电话咨询,这个电话非常重要,这些消费者是我们的潜在客户,电话里的介绍和答复也会影响他们对车的认识和选择。”

“除了声音要好听,对我们的表达和沟通能力也要有

求。接电话时一定要笑,尽管对方看不到但能感受到,这是最基本的要求了。”安琪说。

目前,富嘉车行的规模已经达到120多人,销售队伍却只有17人。“每月销量在200台左右,”算得上是精英团队了,安琪说:“就拿上个月来说,日产同级车中,上牌

量最多的是骐达、逍客和天籁。”车的品质是关键,这跟团队的凝聚力和协作力也是分不开的。“今年车展,我们所有的销售顾问都出动了。连续五天,每天早去晚回。虽然辛苦,但努力没有白费,在同级车中我们的销量是最好的。”

关键词:“笑脸墙”

在展厅里,一圈走下来,的确能感受到不一样的贴心舒适。正在看车的张先生是朋友介绍到车行的,他指了指正在试车的爱人说:“她喜欢来这里,说在这儿看车舒服。”除了要照顾看车的顾客,与顾客同行的人也要照顾周全,这是富嘉对所有工作人员的要求。安琪说:“大家可能觉得4S店都应该这样,事实上,很多4S店有这样的规定却不一定能完全实现。能否真正地做

到贴心服务还与企业的文化氛围有关。”对此,她还说:“除了正常的休假,我们生日那天会多一天假期。平日车行举办篮球赛、集体旅游、聚餐之类的活动很多,遇到同事生病了,领导一定会去探望。所以整个车行的氛围很好,反应到工作中,我们对客户的服务也很人性化。”

对4S店来说,销售是根本,但富嘉的企业文化中最注重创新,安琪深有感触:

“虽然一个汽车品牌的4S店有统一的要求,但在不同的4S店会因为不同的领导人有很大区别,会形成不同的企业文化。我们公司更多的是鼓励员工个人发展,比较重视培养员工的信心和凝聚力。”记者看到,在4S店的两个楼梯口处,都贴着工作人员的照片,每张照片上都是灿烂的笑容。安琪介绍说:“这是我们自己拍了贴上去的,每天看见都觉得很温馨。”



安琪在笑脸墙前

车市快讯

再入节能惠民新政 奇瑞A3续享3000元节能补贴

新的节能汽车推广目录于近日公布,在首批入选的车型名单中,奇瑞A3凭借优良的燃油经济性能,再度跻身节能惠民车型推广目录,继续享受国家3000元节能惠民补贴的同时,也为寻求低油耗A级车的消费者,提供了又一款高性价比车选择。

鉴于目前消费者购车标准的不断提高,A级车已经成为市场销售的绝对主力。百公里油耗8L-10L的表现,虽然也得到了消费者的接受,但面对近

来直线上涨的油价,许多消费者还是开始寻求燃油性能更加优异的车型。而奇瑞A3因搭载先进的DVVT发动机,因此在油耗方面自然优势显著。

作为国内首款自主研发的DVVT发动机,A3所搭载的1.6DVVT发动机具有“低转速大扭矩,耗油量更低,排放更环保”的绝对优势,相比同排量普通发动机,奇瑞A3油耗降低24%,动力提升12%。如按照此次工信部公布6.5L百公里油耗计算,一年行驶2万公里,

则油耗比同排量普通车型至少节省近300升,对于工薪族用户而言,这无疑是一笔不小的用车开支。

因此,奇瑞A3也成为目前国内赛场上,唯一同时出征中国拉力锦标赛和中国房车锦标赛的自主品牌车型。特别是2010年,奇瑞A3还在中国拉力锦标赛中,力克众多合资品牌车型,一举囊括CRC CAR组别3个分站冠军及年度总冠军,缔造了自主品牌参赛车型有史以来的最好成绩,经受住了严寒、酷暑以及沙

尘、碎石等多种环境和多种路况的严苛考验,成就了名副其实的冠军车型。

节能惠民新政的实施,不仅引发节能汽车推广目录的更新,同时也将促使企业采用更加先进的节能技术,实现整车油耗的进一步降低。而奇瑞A3作为新政下首批入选车型,不仅取得了市场竞争的主动权,同时也为消费者购车带来了持续的优惠。预计未来奇瑞A3还将借此机会,在A级车市场获得更加出色的表现。

通讯员 李青霞



原装进口丰田WISH省油冠军

丰田小霸王新WISH的开发基本概念是“All in One Package Vehicle”,一部拥有动感、舒适、敏捷的豪华七人座车型,满足所有成员的使用需求,这就是丰田小霸王新WISH无限的动人魅力。

丰田小霸王新WISH采用最新世代2.0 3ZR-FE发动机,搭载Dual VVT-I连续可变气门正时控制系统,兼具高性能及低油耗特性。最大马力141匹/5600rpm,最大扭矩19.3公斤-米/4400rpm。平均百公里油耗7.3L,为同级别车型省油冠军。搭载四速手自一体变速箱,附斜坡逻辑控制系统,除了给予驾驶享受自主操作换挡乐趣,并可有效降低上下坡道时,档位来回切

换顿挫感。

丰田小霸王新WISH中控台设计来自飞机机翼造型概念,简洁设计风格,打造出开阔自由的座舱。富人工体学概念双层中控台,将排档杆、空调等不同形状、不同操作功能的设备井然有序对称排列。自发光仪表采用双环镀铬外框,并以橘色背光增添强烈运动感。丰富的座椅变化弹性,让使用者可依据乘载人数、物品多寡,弹性调整多种模式,以应付不同状况需求。

同时,车辆3年10万公里的质保期也是同级车型所不能比拟的优势!欢迎莅临机场路中汽之星进口车专营店赏车试驾。

通讯员 董兆光