

# 2010烟台车界那些人那些事

文/张辉



大风起兮尘飞扬……,正如这首歌词里唱的一样,2010年的烟台车市风起云涌,2010年也是烟台汽车市场的一个重要的里程碑。  
2010年的烟台车市群星闪烁。正是因为烟台车市有了这些商界明星才创造出了一个又一个销售奇迹。也正是由于这些车界精英们的不懈努力才使“车市之花”结出了丰硕的果实。  
2010年马上就要过去了,即将迎来崭新的2011年,在2011年烟台车界又会有哪些新鲜的人和事我们拭目以待,同时我们也期待2011年烟台车市能够创造出更加辉煌的业绩。



姓名:曲振辉  
单位:烟台鹏翔华晨汽车销售服务有限公司。  
职务:副总经理  
所营品牌:中华



在烟台鹏翔华晨汽车销售服务有限公司,曲振辉接待了记者的采访。在采访之前,曲振辉这个名字给记者的印象是高大、严厉、一丝不苟,但一见面却出乎了记者的意料之外,直爽、平和,典型的胶东女性,朴实大方,又不失干练,举手投足中透露出浓郁的成功企业家气息。

## ■回眸2010

“踏入汽车行业,开始可以说是偶然的,但是这么多年的经历到现在,对汽车销售行业的认识和理解也逐渐深入。可以说自己的从业经历伴随着近些年汽车行业的发展。”曲总告诉记者,今年烟台汽车市场比较火爆,中华汽车也深受消费者的青睐,今年截至目前,鹏翔华晨中华的销售量达到六七百辆。曲总谈到:华晨中华取得这么好的销售业绩离不开全体员工的共同努力,曲总还谈到,“在2010年我们推出了一些列有利于推动汽车销售的政策、方针和活动,我们始终围绕让员工

满意,客户满意为中心,不定期搞一些和客户之间的联谊会、自驾游之类的活动,中华品牌每月的老客户转介绍销售能够占总销量的20%左右。国家延续的购置税优惠和国家给的惠民政策,让中华做为自主品牌的销量有增无减。”

## ■点评今年烟台车市

就今年烟台汽车市场异常火热的原因,曲总说:“就我个人分析,促使今年烟台车市市场比往年同期火爆有多种原因,一是国家延续的购置税优惠和惠民政策补贴,给一部分在生活质量上有提高的消费者提供了一个购车机会,二是烟台经济快速发展,给老百姓带来了实实在在的收益,老百姓收入提高了,生活质量必然也要提高,家用轿车必然是提高生活质量的一个重要的途径。”人们都说是汽车是一个纯粹的消费品,但曲振辉认为,中华车就是一个例外,享受它优越性能的的同时的同时还可

以利用它来生钱,比如有的车主常常利用节假日做一做婚庆出租,可以赚点额外收入。”

## ■展望2011

当记者问到烟台未来的汽车市场的前景时,曲总说:“目前烟台汽车市场还没有达到北京汽车市场那种饱和状态,预计以后三年,随着汽车生产厂家新车型的不断推出,烟台汽车市场及汽车相关的产业链还会继续发展。在购置税优惠等一系列国家优惠政策停止以后,烟台鹏翔会出台自己的相应补偿措施,鹏翔中华2010年的销售任务量,早在11月下旬就完成全年计划,但为回馈支持我们中华车的客户,到现在一直坚持开始的价格没有上调。”

## ■心得体会

“从工作中收获了很多,有辛酸也有苦辣,但收获更多的是成功的喜悦和欢乐。成绩的背后,是对工作的一丝不苟和不懈的努力。”——曲振辉



姓名:林光红  
单位:烟台富金汽车销售服务有限公司  
职务:副总经理  
所营品牌:帝豪吉利



在今年冬天烟台最大的一场雪来临之际,记者如约采访到了烟台富金汽车销售服务有限公司副总经理林光红。林总很热情,给记者的感觉温文尔雅,看上去并不像经商之人,采访中发现林总博学多识,他更像一位大学教授,但他眉宇之间又透露着企业家所特有的气质。

从2003年开始从事汽车4S店配件到后来的汽车销售,再到现在成为两家知名汽车品牌的副总经理,林光红走过了十年艰辛的创业之路。如今林光红所在的烟台富金汽车销售服务有限公司已经是拥有英伦和帝豪两家汽车4S店的汽车销售公司。

## ■回眸2010

在2010年烟台富金的全体员工取得了年销售2600多辆汽车的傲人业绩,打破了以往任何一年的销售记录。今年截止到目

前富金旗下的英伦、帝豪都取得了非常突出的销售业绩,其中英伦吉利在全国地级市的销量中排名第10位,帝豪在全国地级市销量中排名第13位。林总自豪地告诉记者,在同一品牌的地级市中,富金可以说算是当之无愧的老大。

## ■点评今年烟台车市

在谈到今年烟台汽车异常火爆的原因,林总说:在社会经济水平不断提高,汽车行业得到了国家在政策方面的大力扶持,全国汽车市场大发展的背景下,烟台的汽车市场也得到长足的发展。小背景下,烟台是苹果之乡,今年栖霞、龙口、蓬莱等县市的苹果获得了大丰收,卖了苹果,果农都来买车,这也侧面反映了咱们普通老百姓的生活水平得到很大的提高。

## ■展望2011

在采访中,谈到烟台明年以及烟台未来的汽车市场前景。林总说:“烟台明年的汽车市场需求依然会有所增加,但相对于今年来说,增长幅度会有所放缓。”究其原因,林总分析,购置税优惠等一系列国家优惠措施的截止可能是使小排量轿车销量缩水的主要原因。对于明年的行情,林总信心百倍:富金对明年的汽车市场依然很看好,计划明年再今年现有基础上销售量再提高20%。我们相信,烟台的汽车市场正是因为有了众多像林光红这样的优秀企业家才会红红火火的发展下去。

## ■心得体会

“诚信两个字既是企业的生命,也是企业立足的根本,时刻要树立诚信第一,诚信为主的价值观,在近十年单位汽车销售生涯中我始终坚持这一原则。”——林光红



姓名:都宏伟  
单位:烟台市上菱汽车销售有限公司  
职务:总经理  
所营品牌:雪佛兰



在烟台上菱汽车销售有限公司二楼的总经理办公室,记者采访到了总经理都宏伟。从1996年至今,都总从事汽车销售行业十多年了,算得上市烟台车行里的资深人士了,做事雷厉风行,谈话简短扼要,掷地有声,没有很多语言上的修饰。

## ■回眸2010

谈到2010年雪佛兰乐驰的销售情况时,都宏伟说:“从大背景上说起,2010年受惠于国家政策的影响,汽车市场出现了整体井喷的现象,同时,伴随着国家经济的良性发展,汽车消费市场积累了许多刚性的需求。我们也受惠于整体市场的影响,烟台上菱在本年度的销售情况也取得了优异的成绩。2010年我们来说,也是收获的一年。”

烟台人尤其喜爱雪佛兰,当大街上的雪佛兰越来越多时,车行的销售服务都是功不可没。都宏伟说:“汽车销售行业是一个非常具有挑战性的行业,可量化的指标太多,作为投资人,风险与机遇并存,作为执行人,压力很大。并且市场

的变化受外界因素影响存在着不规律性。同时从事汽车销售行业又为人生财富的积累,提供了无限的机会。烟台上菱秉承上汽通用五菱的体验式营销的销售模式,以满足顾客的需求为导向的顾问式营销方式,开展了厂商联合的各类让利销售及购车答谢活动,同时定期开展回报老用户的客户关怀活动,提升服务质量和客户的满意度。”

## ■点评今年烟台车市

在谈到今年烟台汽车市场为什么比往年同期火爆时,都总回答:“首先:2010年度汽车行业在国家惠民补贴政策、汽车下乡政策、购置税优惠政策等多项产业政策的影响,刺激了汽车消费市场刚性需求的集中爆发,特别是在第四季度,受部分政策将要取消的影响,更是出现了一车难求的局面;其次,随着居民收入的整体提高,汽车消费已逐步成为家庭消费的趋势所在。”

## ■展望2011

对于烟台明年汽车市场的发展前景,都总说:“至于市场前景,我本人持乐观态度。我经常跟我的团队讲:我国的汽车产业发展到今天,我们的年度整体销量才刚刚赶超美国,但我们的每百户家庭汽车的保有量,还远远落后于发达国家,随着经济的发展,汽车的需求量还会扩大,据相关部门预测,未来5年内汽车年产销会达到3000万辆,并且随着环保要求的提高,会有相当数量的老车,旧车要换购,你说这样的前景是不是很乐观呢?”都宏伟对明年充满了信心。

## ■心得体会

“我们的客户群体,来自各行各业,通过我们优质的服务,为企业积累了丰富的客户资源,经过沉淀,为我们个人又积累了宝贵的伙伴资源,我个人认为,汽车销售行业,是值得我们行业人士依赖的行业,经历过市场变化的洗礼,经历过终端销售的锤炼,有过低谷有过高潮,对人生的成长意义颇深。”——都宏伟



