

# 职业化是4S店唯一出路

## ——专访广汽长丰猎豹汽车湖南4S店总经理尹爱文

■记者 刘宇慧

今年车市该何去何从?面对竞争日益激烈的车市,车商们如何应对?又如何取胜?日前,记者采访了广汽长丰猎豹汽车湖南4S店总经理尹爱文,他预测今年车市增幅将和去年保持相当,车市竞争将比去年更激烈,而职业化是4S店走出车市寒冬的唯一出路。

“据中汽协统计,2011年乘用车销量同比增长5.19%。预计今年的车市增幅将和去年相当。”尹爱文表示,“从大环境来说,政府目前还未出台任何对汽车市场能提供有力支撑的宏观调控政策,但也未对汽车产业进行明确限制。从需求方面来讲,老百姓的刚性需求依然庞大,而且需求总量较去年有较大增长。首先,个人消费的需求依然很大;数据显示,我国千人汽车保有量仍很低,没有车、要买车的人还很多,另外,近两年来,消费者的个性化需求愈来愈强烈,越来越多的人对车的内饰外观等方面都已经有了自己的特殊要求,准备添置新车、换车的也大有人在;其次,从去年下半年开始,政府采购策略微有所放松,这方面的需求比去年更大。”他补充道。

大形势不乐观,需求量却依然可观。今年汽车厂家和经销商的竞争势必更加激烈,4S店若寻不到取胜方法,或将面临洗牌。从2004年开始,中国车市已进入买方市场。汽车产品层出不穷、汽车厂商为争夺市场开始了一轮又一轮的促销价格战,与此同时,消费者的眼界越来越高。如何满足消费者的需求成为汽车厂家与经销商的重要议题。

“众所周知,企业的核心竞争力是



其个性化与差异化。车商如何在激烈的市场竞争中取胜?在我看来,职业化是其走出车市寒冬的唯一出路。”尹爱文强调,“何谓‘职业化’?即工作状态标准化、规范化、制度化,即在合适的时间、合适的地点,用合适的方式,说合适的话,做合适的事。对4S店来说,就是要专业、敬业、要具备一定的商业头脑。4S店应长期开展员工培训,实行竞争上岗机制,以确保员工的专业性。近两年,4S店的盈利主要是售后服务而非销量。不

少客户来店做保养、维修时,经常询问我们能否帮忙办理消违章、过户、上牌等业务,这让我们看到了汽车的后服务市场的潜力。”

尹爱文认为,若想长期健康持续发展,4S店必须善于发现客户的需求,并从客户的需求出发,提供周到、细致的服务,让客户感觉到实惠和便利,让客户安心、放心,让客户喜悦,唯有如此,方能赢得消费者的青睐,从而赢得市场。

## 北汽首款轿车 正式命名“北京E系列”

日前,记者从北京汽车官方获悉,即将于今年3月上市的北京汽车首款轿车正式命名为“北京汽车E系列”。根据发动机1.5L、1.3L不同的排量,分别定名北京汽车E150和E130。

E系列是北京汽车借鉴德国造车理念,融汇合作伙伴成熟造车经验,集成国际资源打造的一款精品轿车。据可靠消息来源,BC301之所以更名E系列,灵感更多是来源于Electric(电子)、Efficiency(高效)、Environment(环境)、Economy(经济)这一系列E字母打头的英文单词,并与此形成了高度契合的品牌联想。虽然与去年上海车展亮相的车型相比,北京汽车E系列的前脸发生了一些变化,但更加强化了硬朗运动的德式风格。如A柱曲线、侧面的高腰线、个性的后视镜等奔驰B200的精华元素都得以继续保留。

据了解,为了使E系列在技术、品质等方面完全达到并超越合资车型,北京汽车已通过多轮次测试、高水平调和苛刻的工艺控制,力求将E系列的整体质量水平提升到精品化的程度,是国内其他车企从未开展过的严酷考验。

■记者 田泽伟

## 浓情2月,华运通奥迪与您有个约“惠”

营造浪漫、制造惊喜,充盈在生命中的每一次看似无心却是精心安排的邂逅,闪亮在生活中每次似不经意却是用心良苦的感动瞬间,爱充满无数的可能与惊艳。日前记者从湖南永通集团华运通奥迪店获悉,浓情2月,华运通奥迪浪漫推出“美丽情人节·奥迪幸福季”特惠月活动。活动期间,奥迪全系车型均有各式优惠活动推出。

据了解,活动期间,凡来店顾客均可亲手编织属于“她”的情人节鲜花,同时,活动期间,预热试驾尊享深度体验服务。此外,购奥迪A1最高优惠2万,奥迪A3最高优惠3万,奥迪A6最高优惠5万,奥迪A8最高优惠10万。

■记者 郭钰



中国 长春 www.faw-vw.com vw.faw-vw.com 客户关怀热线: 4008-171-888



全新速腾 即将耀世而来

**全新速腾**  
NEW SAGITAR

以包豪斯设计理念,严谨精湛德国工艺,定义质感标准新内涵,全新速腾,即将耀世而来! 采用最新一代大众汽车造型风格,动感线条俊朗美姿,简约之美与德式实用浑然一体,为您带来高品质高品位,超凡卓越体验,更带来全新的生活观念!

全新速腾全国预售中,敬请在一汽-大众各地经销商品鉴观车,体验试驾。更多详情请登陆官方网站 sagitar.faw-vw.com



Das Auto.

湖南华洋汽车贸易有限公司

地址:远大一路700号(万家丽路与远大立交交汇处西南角)  
电话:0731-85048888 18874215217  
公司网址:www.huayangvw.com

湖南中拓瑞众汽车销售服务有限公司

地址:长沙市芙蓉南路二段123号(省政府往南1.5公里)  
电话:0731-85226768 13687351177  
公司网址:www.ztrfzauto.com

湖南永通汽车集团一汽-大众4S店

地址:长沙市星沙经济开发区中南汽车世界经贸西路H08区  
电话:0731-82870978 13730094888  
公司网址:www.hnytc.com/hnyt/