

## 吴福凯从业一年逐渐走上“快车道”

# 车主被感动 也帮着卖车

文/片 本报记者 李玉涛

### 我的售车经

他承认自己性格偏内向,不善与陌生人打交道,但他相信一句话——勤能补拙。靠着自己的努力,他入职半个月就卖出了第一辆车。他就是北京现代山东路顺新店销售顾问吴福凯,一个职场新兵,一个阳光大男孩。



采访对象:吴福凯  
从业时间:一年  
职位:北京现代山东路顺新店销售顾问

### 顺利卖出首辆车 纠结自己的选择

“我不是学汽车营销的,刚来的时候一直很纠结,怀疑自己的选择是否正确。”吴福凯说。

去年7月3日,吴福凯从日照一所高校毕业,7月15日,就来到了北京现代山东路顺新店。他在大学主修汽车运用技术专业,虽对汽车构造有所了解,但对于汽车营销知之甚少,不懂得去抓住客户的关注点。

入职半个月后,受益于店内月末促销活动,他顺利地卖出了第一辆车,也得以提前转正。“当时那个客户来店,我们谈了也就一个多小时吧,他就订车了,真的是很顺利。”吴福凯说,实习期原则上是三个月,他8月10日左右就正式上岗了。

顺利卖出首辆车并没有让他找到自信,因为此后的8月份,他一共成交了4台车。“我其实偏向于内向,除非工作上和陌生人打交道,平常一般不会主动跟人打交

道。”吴福凯坦言说,他口才一般,但始终相信一句话——勤能补拙。

“整个8月份我都是很纠结的,一直怀疑自己选择销售行业是否正确。”吴福凯说,虽然不确定自己的选择,但是他始终有一股劲,那就是不会轻易放弃。

直到去年9月份,他才真正慢慢适应了销售行业。当时,正值国家节能补贴新标实施之前,车市迎来销售良机,一个月的时间,他成交了15台车。这大大增加了他的自信。

### 老客户引来新客户 帮其说话让他感激

说起自己一年的职业生涯,有一位五莲县的途胜老车主至今让吴福凯十分感激。

今年4月份,这位车主拨打北京现代山东路顺新店的前台电话,正好被吴福凯接到了。“我当时替朋友咨询IX35,说朋友想买一辆。”吴福凯说,按照公司规定,接完电话后,他给这位老车主发

了一条短信。

几天之后,正好4S店搞促销活动,吴福凯给这位车主打电话,邀请他带朋友到店参观。不巧的是两人正好出差在外。此后,吴福凯就一直与这位老车主保持电话沟通。

5月份的某一天,已经是上午11点多了,这位老车主突然给吴福凯打电话说很快就到4S店了。“当时我明显地能看出来他的朋友不打算订车,那个老车主就在旁边一个劲地替我说话,跟他朋友说,从小吴这买车,绝对贵不了。”

下午两点多,两人再次来到4S店,没多久就把车订了下来。“我很感激那个老车主,有时候老客户说话比我们说好用得多。”吴福凯说,此后不久,这位老车主又给他介绍了一位IX35的客户。

“我们现在还经常联系,可能是我给他的第一印象比较好,感觉自己不买,我都那么用心,要是真买车肯定服务很周到。”吴福凯说。

### 服务是重中之重 要帮助客户买车

从业一年多,吴福凯感觉自己选对了销售行业,对于销售顾问也有自己的认识。

吴福凯说,销售顾问不只是卖车,是帮助客户买车。“服务是重中之重,很多客户其实就是冲着服务来的。”他打了一个比方说,倘若一个地方有两家同品牌的4S店,客户到第一家,销售顾问不搭理,而第二家服务很周到,即使第二家贵1000元,客户也会在第二家买车。

“我们领导一直在强调保养客户,就是说来店保养的车主要是到展厅看车,我们得按正规的接待流程接待他。”吴福凯说。

“我们的销售顾问接客户时都拿着一个文件夹,随时记录客户的信息,这样会让客户感觉重视他。”吴福凯说。

编辑:张永斌 组版:王晓磊

SAIL 赛欧  
全民理想家轿

雪佛兰  
CHEVROLET  
— 未来 为我而来 —

大空间里的小幸福

新赛欧让幸福指数越推越高

全系尽享国家节能惠民补贴3000元  
全系尽享车船税减半



- 5人宽敞舒适空间 BOXY方形设计优化车内体积
- 180°纯平超大空间 一步到位放平后排座椅
- 1215升“口”字形超大后备箱 让各式物件轻松放入
- 24个多样化储物空间 全方位满足家人需要

日照鸿发海通汽车销售服务有限公司  
地址:日照市奎山汽车城204国道西 销售热线:0633-3987988

莒县鸿发汽车销售服务有限公司  
地址:日照市莒县城区日照西路2号 销售热线:0633-3951666

## 4.99 万起

### 高品质“节能家轿”新赛欧夏日出招



上月11日,车市兑现国务院60亿元支持推广1.6L及以下小排量节能汽车的政策,在财政部和工信部联合公布的第八批“节能产品惠民工程”节能汽车推广目录中,上海通用旗下的“高品质幸福家轿”雪佛兰新赛欧全系车型悉数入围,涵盖1.4L、1.2L两种排量10款车型,共计16个在售型号,节能表现引人注目。

记者从雪佛兰经销商处了解到,为进一步深化全系入围节能惠民给消费者带来的价值体验,雪佛兰在上月推出新赛欧夏季“冰点”特惠——凡购买雪佛兰新赛欧任何一款车型,消费者可享3000元节能惠民补贴以及经销商特别优惠,实际售价低至4.99万起。再加上此前“绿色节能车型”全系车船税减半的国家优惠政策,大大降低了消费者的购车成本,“节能”补贴效果立竿见影。

相关产品信息公告显示,新赛欧搭载1.2L S-TEC II 和1.4L S-TEC III 汽油发动机,其中,1.2L车型百公里综合油耗仅有5.6L,1.4L车型为5.9L,而升功率高达53.1kW/L 和54.3kW/L,兼顾节油和动力,是同级别车型的佼佼者。

8月10日,国际油价再次上调,加之“秋

老虎”的闷热气候让车主不得不开启行车空调,汽车的燃油经济性再次成为了私家车主关注的重点。根据汽车专业网站上的一则“新赛欧下乳真实油耗征集贴”,笔者算了一笔帐:数十位车主晒出的新赛欧真实油耗平均为百公里6.75L(综合工况),按照93号汽油7.25元/L计算,若每天行驶路程约30公里,则每月油费支出450元左右。对普通购车家庭来说,3000元的节能补贴相当于大半年开赛欧免油费,相当实惠。

如今,发动机排量在1.6升及以下的车型占据了车市消费的主体,其消费者多为家庭第一次购车,对价格和品质的需求也更为敏感。作为国内同级别车型中的唯一合资品牌车型,雪佛兰新赛欧95%的零部件来自通用汽车全球体系,在品质、动力、节油、安全和空间上都达到了国际水准,且价格下探至5万元区间。凭借上海通用汽车质量管理流程和制造工艺,新赛欧以“小车大品质”赢得了车主口碑。同时,小车也享有国际品牌大服务——“懂车更懂你”的雪弗兰金领售后服也令车主的用车养车更为便利,而养护成本也如同车价一样,十分亲民。