

从低谷走向巅峰



经历了本世纪以来的黄金十年之后,汽车行业的竞争越来越激烈。2008年以来,省城车市接连出现了多家大型汽贸集团接连破产转手的变化。其中一些汽车经销商因为各种原因倒闭之后,企业元气大伤,从此一蹶不振。而其他一部分企业在新资金和团队接手之后,在短短几年时间,迅速成长成为业界翘楚。在汽车行业进入到微增长、微利润的情况下,这些企业的经营和发展经验,值得全行业借鉴和学习。

□王士强 韩杰

华建现代 市场逆袭赢得齐鲁桂冠

2008年,翟建华接手濒临破产的某北京现代专卖店,更名为山东华建,带领40个员工开始重新创业。这位58岁的退休小学老师,凭借着独特的“逆袭”经营理念和爱兵如子的团队合作精神,在不到四年时间,就把华建现代送了山东销量冠军的宝座。

2012年秋季车展,济南五家现代店竞争激烈,加上竞争品牌的相互杀价。每个订单,已经没有利润。深知企业经营状况的销售顾问们,个个垂头丧气,不知道到底该不该接单,该不该继续赔本赚吆喝。

“越是在这个时候,越要挺住,越要接单。北京现代不接单,就要把客户资源让给竞争品牌。我们不接单,就要把客户让给其他店。当这些客户开上车的时候,我们损失的除了利润,还有宝贵的市场。”翟建华的一番动员,打消了员工们的顾虑。车展四天,一举拿下300个订单。

2011年,在市场上大部分品牌都遭遇大面积亏损的时候,厂家开始约谈全国大经销商。北京现代到底是牺牲经销商的利益,换取更大的市场份额,还是主动放弃销量,来保全多年以来风雨与共的经销商。

翟建华亲赴北京,面见北京现代领导。她阐述了自己的观点,越是在这个时候,越是我们的机会。北京现代并没有品牌优势,如果循规蹈矩地在竞争对手手中抢份额,谈何容易。如果不在这个时候趁机拿下更多的市场,那么将来也就没有我们的空间。将来满大街的车流中,我们北京现代如果连换购都没有客户基础,何谈品牌发展,何谈经销商利润?一番争辩,博得厂家高层赞同。

能够在别人不敢做的时候用心做,是华建现代的经营之道,在别人不愿做的环节用心做,则是华建的服务之道。华建现代日常的顾客转介绍率一直维持在50%以上,在老客户转介绍的带动下,新朗逸一款车型的销量就已经超过100辆。展厅销售顾问中,甚至出现了不用接单,就能轻松完成月度销售任务的情况。“他们的大部分精力,都放在了客户关系维护上,这样既节省了

新客户开发成本,还带来了售后产值的稳步增长”。山东华建总经理谢恩明告诉记者,目前华建的月度售后产值已经接近150万,在同行业中名列前茅。

今年前十一个月,山东华建则在济南五家店的份额中,超过50%,总销量也攀升至山东第一。

山东富豪沃尔沃 市场布局赢得品牌发展

2009年的冬天,山东富豪沃尔沃4S店在济南正式开业。一家新店从寥寥无闻到名声斐然,富豪沃尔沃用了半年时间。并在开业第二年的全国经销商排名中,从倒数前十名进入前五名。在富豪沃尔沃刚刚稳定盈利之时,富豪汽车董事长温风军就带着员工甩开膀子“开疆扩土”。借着沃尔沃在中国发展之时机,开业一年后,富豪的第二家店就在济南成立,完成济南市场上东一西一的双店布局。

在济南市场布局刚刚稳定后,富豪集团就开下了全省一盘大棋。2011年,富豪集团在济宁、泰安、东营的专营店相继开业,同年济南新富豪沃尔沃实现新店迁址,一个围绕济南,遍布

山东的沃尔沃汽车销售网络逐渐扎实。

如今,沃尔沃品牌在山东省内拥有11家标准4S店,山东富豪就已经有4家。借着富豪集团,沃尔沃品牌的发展在山东得到前所未有的提升,市场占有率方面,济南已经飙升至9%。刚刚过去的2012年,山东富豪沃尔沃店在山东同品牌经销商中排名第一,在全国经销商的排名已有进入前十之势。

从2009年底到2012年底,短短三年的时间,从一家店到4家店的变化,如此快速的发展与网络布局是如何做到的呢?新富豪4S店总经理辛国靖给记者举了“龟兔赛跑”的例子。“兢兢业业的走好每一步,最终就会超越兔子。”

山东润通盛和 依托大集团赢得市场

位于济南零点立交桥下的山东润通盛和别克4S店2012年销量突破1600台,已经连续四年销量实现跨越式增长。从2009年销量600台,到2010年销量破千,山东润通盛和在开业后销量实现翻番。2010年荣获上汽通用别克三星级经销商,2011年

晋升为四星级经销商。在全省51家别克经销商排名中,略显年轻的润通盛和店排名始终保持在前列。

在成立初期,没有保有客户、没有知名度是摆在润通盛和面前的难题。为了能迅速开拓市场,他们选择进社区巡展,一个一个小区挨个推广,最终让济南北部的消费者熟悉了这家门口的4S店。

然而更重要的是,在山东润通盛和的背后是润华汽车强有力的支持。2008年,润华汽车从鲁岳汽车手里接过来后,就对这家店进行彻头彻尾的改造。经营理念、组织架构、团队建设等等,都完全按着润华汽车的发展步子走。

一脉相承的集团文化,让润通盛和这个小团队有了自己的核心竞争力。在这个团队中,对于员工的培养不仅仅局限于薪资,而是拥有更多学习、成长、晋升的机会。对于团队建设,润通盛和店总经理季书德总结为“三力”——战斗力、向心力、凝聚力。“来即能战,战即能胜”。在润华集团全省几十余家店内,润通盛和店的综合考评能力一直保持在前五的位置,在最好的一年,曾经排名第二。

新年全系送好运 感恩好礼只为你

新年送好运,感恩回馈季! 2013年1月1日-2月9日,东风悦达起亚在新年为你送上重重好礼,祈求新年好运当头!



感恩福袋

活动期间,进店试驾任意车型即可获赠新年感恩福袋。老车主介绍亲友进店赏车,双方均可获赠新年感恩福袋,更有福利彩票刮刮乐,新年好运送给你!



感动之心

活动期内购买任意车型,即可获赠“感动之心”抽奖卡一张。iPad mini、iPhone5大奖等你来抱回家!(活动详情请咨询当地经销商)

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心:400-799-0000 网址:www.dyk.com.cn



东风悦达·起亚

经销商排名不分先后

山东银达起亚汽车4S店
山东安华起亚汽车4S店
济南金万通起亚汽车4S店
济南泰通起亚汽车4S店

销售热线: 0531-86397888
销售热线: 0531-82372299
销售热线: 0531-87566868
销售热线: 0531-88929797

0531-86397887
0531-82370999
0531-88995959
0531-88553344

地址: 张庄路广友华联超市东临
地址: 济南市工业南路69号
地址: 段店立交桥西行5.8公里路南
地址: 济南市历城区七里河路37号