

“第一”就在我们身边

2013年度济南优秀汽车经销商盘点

无论是准车主还是车主，汽车经销商在选购、试驾及今后用车生活中都必不可少。这些平时看似大致相同的店或多或少都有差异，它们中间可能有山东第一，也可能是全国第一；有不足一年的新秀，也可能是十多年的老牌“劲旅”。这些优秀的经销商不仅销量高，并且在售后服务等方面都表现优秀。本期专题让我们一起走进在2013年度创造优异成绩的经销商，探寻它们成功背后的秘密。

江淮看山东 山东看金万通

2013年3月19日，北京饭店金色大厅里，江淮二代新品首款车型瑞风S5全国上市现场，济南金万通江淮4S店总经理丁峰作为全国经销商代表走上台前，从江淮乘用车营销公司总经理严刚手里接过“舞动中国”全国活动的会旗。山东是江淮的重点市场，而金万通集团则是山东的重点经销商，这份荣誉理所当然地就落在济南金万通江淮4S店的头上。

丁峰在金万通江淮体系内已经干了5年，在这几年里，每年江淮的年会，丁峰都会作为金万通的代表参加。在经销商颁奖环节，他往往是第一个上台领奖的人，和上台次数最多的人。金万通集团整体销量已经连续多年在江淮经销商体系内夺得第一，在个别单车型奖项上全国排名也位于前列：2012年瑞风M5全国销量第二、2013年瑞风S5全国销量第二等。

2012年，金万通江淮共卖出6000辆车，江淮乘用车营销公司总经理严刚在接受本刊记者采访时曾表示：“这在全国经销商中都是少有的。”2013年，金万通江淮继续保持全年6000台的销量业绩，同样也保持了江淮经销商体系内第一的位置。

除了销量上的奖项外，金万通江淮在服务满意度、售后等方面也排在江淮全国经销商前列。刚刚过去的2013年，江淮全国十个“客户满意度优秀奖”中，金万通集团有两家4S店上榜；2011年，济南金天易江淮4S店包括销

售、售后、市场、财务、配件、精品在内的所有部门均获得优秀奖，在江淮经销商体系内创造了新纪录。

除了山东市场给予自主品牌无限包容外，丁峰还告诉记者，金万通集团在网络布局与区域建设上比较完善，在济宁曲阜、潍坊安丘都建立了标准4S店，覆盖了更多县级市场。“另外，江淮厂家的支持，及我们在大客户采购方面做出的努力，也为金万通集团成就江淮经销商体系内多年第一奠定基础。”

山东翔悦达 长安标杆经销商

为褒奖全国优秀经销商，长安汽车在2013年共颁出12个奖项，山东翔悦达荣获其中9个奖项。这其中包括“精益营销奖”一等奖、最佳服务满意度奖、大客户开拓优秀奖、优秀总经理奖、区域贡献奖、集团批售奖等等。

从2006年成立至今，翔悦达一直是长安汽车的优秀经销商。而在近几年，随着网络布局与经销商的增加，翔悦达已经从“优秀”一跃成为长安汽车在全国数一数二的经销商：2012年全国销量第三、2013年全国销量第二。

“近两年长安汽车产品在不断增多，并且质量也不断提升，其中像逸动、致尚XT、CS35车型都在提升长安品牌溢价能力。”山东翔悦达董事长李连东告诉记者，产品是翔悦达大步迈进的首要原因。另外，随着网络布局的不断深入，覆盖整个济南、德州、聊城县级市场的经销



在一线城市趋于饱和的情况下，完善的县级市场网络布局与不断下探的营销活动是许多经销商成功的关键。

网络在逐渐发力。据李连东介绍，2008年翔悦达就开启了向周边县市网络布局的步伐。先从济南周边的济阳、商河、章丘、长清开始，到德州下辖的县级市场，短短几年时间内，翔悦达在县级市场的布局成效凸显。

2013年，山东翔悦达共卖出车辆1.2万辆，其中济南市场9000辆左右，这大约相当于济南一个月的新车上牌量。令人难以想象的是，大客户采购竟然占据其中的3成左右，这在长安汽车经销商中又创造出新的成绩。

山东百得利 勿以资历论英雄

山东百得利进口大众从开业至今仅半年时间。作为济南车圈的“后来者”，山东百得利面对同城竞争和新店集客的双重压力下，一举成为百得利集团旗下包括青岛、潍坊、杭州、南京在内的五家进口大众4S店中的“领头羊”。截止2013年底，仅用时6个多月的时间，山东百得利销量突破500辆，已经完全可以和同城另外一家店分庭抗礼，而且大有后来居上之势。

“坐拥地利、出身名门、豪车云集、奢华配置、专业团队”，这些在汽车圈内人士看来羡慕不已的4S店“元素”被山东

百得利集于一身，成为其攻克市场无往不利的关键所在。殊不知，恰恰是这些得天独厚的优势，于无形中加重了掌门人艾存清肩上的担子。“别人有的，我们都有。别人没有的，我们也有。因此，我们要做的更好一些，才能对得起我们比别人多出来的那些优势。”艾存清阐述了自己的观念。

2013年是诸多豪华车商普遍亏损的一年，背负了太多“光环”的山东百得利刚刚开业就要直面这样一个惨淡的现实市场，但结果却出人意料。山东百得利迅速通过一系列的试驾会、团购会等营销方式实现了短时间内有效的店内集客，随后对消费者的车主关怀、保养提醒等服务更是让车主切身感受到了优质的德国原版服务。正是这种“同款车型比价位，同等价位比服务”的营销理念，让山东百得利的转介绍客户越来越多。同年9月，齐鲁秋季车展上，山东百得利斩获近百个订单，从豪华车阵营中脱颖而出。

润华克莱斯勒 来自济南的“山东第一”

2013年，开业仅一年的润华克莱斯勒在济南市场共计售出700台车，在全省同品牌经销商店排名中位居首位。从一家新店到全省第一，润华克莱斯勒在省

城最大汽贸集团润华汽车的强力支持下，不仅实现了短时间内的跨越式增长，同样在经营理念、组织架构、团队建设等方面保证了先进性和优质性。

为了更好地开拓市场、服务消费者，润华克莱斯勒曾经作为DCC样板店接受厂方驻店辅导，从专业流程、实战技巧、管理工具使用及绩效设置多方面让每个岗位的人员发现自身弱项，并在短时间内进行自我完善，提高整体作战力。除此之外，在SUV市场火热的2013年，指南者、酷威、2014款大切诺基等车型的热销也将润华克莱斯勒推至济南同品牌店中的至高点。

“依靠润华汽车平台，将服务做到极致；跟随克莱斯勒品牌的营销计划，并落实到实处；凝聚团队的力量，展现每个人最好的工作状态。”面对记者的询问，润华克莱斯勒品牌总监杨治平对润华克莱斯勒的成功做出以上三点总结。

面对消费需求从原来的代步工具到对生活方式更多表达的转变，润华克莱斯勒在济南车市率先迈出情感营销的第一步，秉承润华汽车“全生命周期”的服务理念，于细微处见细致，通过不断的自我完善，致力于持续提升客户满意度。

(韩杰 曹俊杰)



在不少4S店客户休息室内，车主可时刻了解到爱车的维修保养进度，客户满意度提升也是致胜之道。

热爱我的热爱
FIND NEW ROADS

不是每一次，都有下一次。



天下无双 | 雪佛兰双科双免
金融购车季
24个月·免利息·免手续费

多种金融方案选择，请到店咨询；最终解释权归上海通用汽车所有。

山东兆瑞汽车销售服务有限公司
山东润艺天成汽车销售服务有限公司
山东润艺汽车销售服务有限公司
山东鸿发森泉汽车销售服务有限公司

济南市历下区工业南路60-1号(华达汽配城东邻)
济南市二环东路高架北首路西(青齐零点立交桥北侧)
济南市经十西路润华汽车主题公园(京福高速西口西行四公里路北)
济南市经十路124号省体育中心西侧

0531-88938866
0531-88772111
0531-87297866
0531-82787000

400-820-1912
800-820-1912
www.chevrolet.com.cn