



5000元—50万 无需抵押 无任何手续费

—小微贷款 祝您发展—

一般三至五个工作日给您答复

0537-2896509



亲人家学车的尴尬经历,让事业有所成的孟宪超决定要开设一家驾校。“我要建一所高标准的驾校,让学员们方便快捷地学车。”与多数创业人物不同,孟宪超开设驾校的出发点源于亲人的一句话。投资5000万元,购置训练车200余辆,学员教职工近200人,今年初,济宁市圣华驾校挂牌成立。驾校成立近一年来,身为校长的孟宪超始终践行着自己“学员为上”的办学理念,也打造出了自己的品牌。

济宁圣华驾校校长孟宪超—— 真诚服务学员 用心做品牌

本报记者 贾凌煜



济宁市圣华驾校校长孟宪超。

A 亲人家学车经历,决定要建驾校

28日上午,圣华驾校训练场内,百余名学员正在教练员的指导下练习着不同科目。寒风凛冽,几个封闭式透明的学员休息区让人眼前一亮,站在远处仿佛也感受到阳光下的暖意。

“创办驾校源自一次亲人的经历,那时报名考驾照,每辆车学员都特别多,练习科目三时在寒风中等了一天也没有排上。”孟宪超告诉记者,当时自己就暗

下决心,开一家驾校让学员们方便快捷地学车。

说做就做,孟宪超带着五六个员工开始了创办驾校之路。现在非常整洁有序的训练场地当初还是一片荒地,室内比室外的温度还低。经过一年多的准备和共计5000万元的投资,今年5月份,圣华驾校挂牌成立并开始招生。“开始只有40个人报名,教练员却有50多位。”孟宪超说,他不怕学员

少,就以这40名学员为突破口,一对一进行指导,让他们通过切身学习感受,将圣华驾校的服务态度和质量传播出去。

如今,经过半年多的努力发展,圣华驾校已拥有200辆大小车,教职员近200人,学员近4000人,每月都有五六百人前来报名学车。其中,大部分新学员都是老学员口口相传介绍过来的。

B 训练因人而宜,服务赢得市场

孟宪超有一套自己的经营和培训之道。驾校办学严格按照国家规定进行培训,分车时每辆车最多不超过8人,保证每位学员都有足够的训练时间。“上车前教练要先教学员认知自己将要驾驶的车辆,而不是直接上车学习档位、倒库,避

免应试性学车。”

针对学员空闲时间不同,驾校训练时间也更加人性化。“学员可以告诉教练自己什么时候方便,教练因人而宜制定训练计划,让学员一来到驾校就能上车练习。”

驾校设有学员服务中心,会定期对学员进行回

访,询问对练车情况或教练员是否有不满意的地方,学员也可以直接拨打客服电话,投诉自己遇到的问题。另外,驾校工作人员的电话都是对外公布的,只要学员有疑问,不管拨打谁的电话,都可以将他们引领到相关负责人处。

C 完善基础实施,培养全能学员

在圣华驾校的训练场内记者看到,隧道、盘山路、高速公路和雨雾天模拟设施一应俱全,学员在这里可以学到各种天气和路况下驾驶技能。“我们的宗旨是学员学成后可以完全独立驾驶车辆,杜绝事故的发生,而不是单纯应付考试拿到驾驶证。”孟宪超说。

而在圣华驾校门外的空地上,几台挖掘机正在施工,不久之后,这里将新建一处训练场和学员、教练休息区。“休息区内提供上网、超市、影视、餐饮等方面服务,让学员中午休息时更为舒适。”孟宪超说,济宁城区有十几家驾校,在激烈的竞争中,只能以服务和质量吸

引更多学员主动报名。

为了方便学员,下一步圣华驾校计划拿出20辆普通车辆,让每一个通过全部考试的学员在教练员的指导下,到城区各条道路上驾驶,体验真实的道路情况。同时,还会给已经拿到驾驶证的学员提供审车、换证等一系列服务。



鲁西南最大建材家具市场

11月30日金宇家居 抄底直销

买贵3倍赔 全场2折起

感恩季



扫一扫,更多精彩!

抄底直销 惠全城

全场抄底价,明码标价,低至2折,
全年保价,十倍补差。

进店有礼 喜分享

活动期间来金宇家居,凭邀请函或购物
收据送色拉油一桶,1000桶送完为止。

购物抽奖 赢回家

购物并交款满2000元,可参加购物抽
金条、健身车等大奖。

一元秒杀 乐翻天

活动期间,凭邀请函进店的顾客,即可
参与1元秒杀活动。

购物免单 省到底

活动期间,消费满2000元可参与,买建材、家
具,抽红包、中免单大奖,100%中奖。

无需购物 抽大奖

太空被、自行车,无需购物免费抽,
奖票发放时间:11月30日9-16点进店领取,
一张奖票,循环抽奖。

文化大餐 送到家

购物并交款满2000元,可抽《齐鲁晚报》
订报卡。

免费服务 放心购

来金宇购物、享终生服务。活动期间在金宇
购物,可获赠金宇家居“金师傅”终生免
费维修服务卡,享受金宇客户VIP待遇。