



2010年车市井喷催生超大型4S店

# 泉城涌现四个全国冠军

## 前言

自2009年开始,山东省已经连续两年问鼎全国汽车销量冠军。有专家分析,山东车市之所以取得这一世所瞩目的业绩,除了经济总量和消费者数量位居全国前列之外,全省十七地市经济发展相对均衡也是重要原因之一。

均衡的区域经济发展,造就了密集而完善的网络渠道。山东省内汽车4S店星罗棋布,就连寿光、青州这样的县级市也已经建起标准汽车4S店。论销量,山东汽车4S店以往鲜有位居全国前列者,而记者日前走访车市了解到,刚刚过去的2010年,省城济南几家4S店在各自品牌阵营中战绩突出,一举拿下2010年全国销量冠军,成为一个值得业界关注和探究的现象。这些4S店有哪些成功之道呢?让我们走进它们,一探究竟。——编者

□王士强

### 山东世通>>

#### 一客户带来31位买家

用“超市”二字来命名的汽车4S店,省内仅此一家,国内也数罕见。

2010年,山东吉利汽车超市全年销量8180辆,再次蝉联吉利全国经销商销量冠军。面对这个令人咋舌的数据,总经理房立刚却显得有些不甘心:“本来以为能够破万的,库存实在不够了。”

在最为忙碌的12月,为了尽快帮助客户办理手续,山东吉利汽车超市财务部门不得不参考银行叫号的形式,让排队等候的消费者凭号办手续。当月,该店销量达到1988辆。

房立刚做过这样一个统计,山东吉利汽车超市自2002年开业以来,共计销售4万余辆,如果单车摆放距离按照6米计算,长达30公里的经十路全部排上这些吉利车,也可以首尾相连从最东头排到最西头。2008年,该店全年销售3700辆,一举夺得全国销量冠军。2009年,全年实现销售7777辆,同比增长超过100%,蝉联吉利全国销量



(资料图片)

冠军,并创造了当时济南市场轿车销量纪录。山东吉利汽车超市一个店的销量,甚至可以抵上某些品牌一个省的全年销量。2010年,吉利汽车超市再次以优异成绩蝉联吉利汽车全国销量冠军。

是什么原因让一个并不占据太多优势的自主品牌如此大卖呢?房立刚的回答是口碑。在山东吉利汽车超市,近60%的新车销售来自老客户转介绍。这样一个比例,国内任何一个品牌都难以企及。这样高比例的客户转介绍,恰好说明吉利汽车的优势所在。以3.98万元的吉利自由舰来说,百公里油耗仅为6升多,保养一次才110块钱。老百姓不但买得起,而且用得起。不爱面子,不讲花哨,老百姓买得起的好车,这正是吉利汽车赢得市场的秘诀所在。

正是有了这么多深入人心的优点,才有了保有客户的高度认可。山东吉利汽车超市做过调查,每位吉利车主平均能为店内带来5-6名新客户,济南化肥厂的一位自由舰车主,自己一个人就先后为山东吉利汽车超市带来31位买家。

### 山东翔悦达>>

#### 包下火车运汽车

2007年11月29日,长安轿车全国五星级旗舰店山东翔悦达正式开业,专程前来参加开业仪式的长安销售公司总经理况锦文说,要在国内重点区域建成一批长安轿车代表性的旗舰店。这些旗舰店要在硬件、销售、服务、维修各个方面体现长安品质。

三年过去,山东翔悦达不负众望,以年销量4900辆,超额完成厂家任务200%的骄人战绩,荣膺长安轿车全国金奖经销商。

2009年以来,长安接连推出的奔奔、奔奔MINI、悦翔和CX30等车型,深受山东消费者青睐。尤其在80后年轻消费者心中,这些车型以其时尚外观、亲民价格和优异性能成为购车首选目标。

产品畅销的根本原因来自品质。长安汽车自2008年进军乘用车以来,每款产品都做得扎扎实实,令业界刮目相看。经历了奔奔的初涉市场之后,长安悦翔一炮打响,短短半年时间成为同级市场最畅销的车型之一。随后推出的奔奔MINI升功率51千瓦,成为国内首款升功率过50千瓦的产品,2.99万元的起价也成为市场上性价比最高的车型。如今随着产品越来越多,长安品质得到越来越多的消费者认可。山东翔悦达董事长李连东告诉记者,国内自主品牌多达十几家,但是像长安这样踏踏实实做产品的,自己遇到的还不多。

2010年12月,山东翔悦达店内的客户订单累积到了500多个,而厂家用来运输商品车的大板车已经远远不能满足客户需求。情急之下,李连东在重庆包了一系列专列,专门从厂家运送新车。用火车运汽车,翔悦达也算创造了一个纪录。不过李连东认为,真正的纪录,应该是从今天开始,扛起长安这面大旗,尽快实现“一家一户一长安”的宏图远景。

### 济南菲源>>

#### F0占了济南微车上牌量27%

2月27日,比亚迪汽车(大中华区)商务年会在深圳隆重举行。济南菲源4S销售服务店以年销量3000台的成绩,勇夺比亚迪4S店全国销量冠军,同时,荣获“2010

年比亚迪汽车优秀经销商”称号。会上,比亚迪总裁王传福先生、比亚迪汽车总经理夏治冰先生对济南菲源的工作做出了极高的评价,正在深圳访问的“股神”巴菲特亲自向济南菲源董事长苗成胜颁奖。

济南菲源作为全省最大的一家五星级比亚迪4S经销商,主营比亚迪旗下F0和F3R三款畅销车型,短短一年间,销量迅速突破3000辆,不但令F3R的市场占有率迅速提升,而且使F0车型稳固占据了济南微车销量冠军的霸主地位,连续获得济南市微车上牌量冠军称号,市场占有率节节高升,一度占据济南微车上牌量的27%。

济南菲源董事长苗成胜认为,能在短短两年内取得这些优异成绩,取决于内因和外因两个方面。首先,济南菲源拥有一支素质过硬的销售队伍,公司制定了完整的培训计划。“把顾客当朋友,”菲源销售顾问始终诚信相待,为顾客提供一站式服务。从外因来看,比亚迪提升品质的造车理念,迎合了消费者的购车需求。微车消费者购车理念的理性回归,从单纯的追求廉价到更加倾心于性价比高的高品质小车,这也是比亚迪F0热卖的原因之一。比亚迪F0消费群体的显著特点就是年轻,首次购车,这些顾客购车理念非常理性,不仅对车辆的性能、质量非常关注,对车型的性价比也毫不含糊。比亚迪F0正满足了这些理性的要求,所以成为这些顾客的首选。

### 济南泉通>>

#### 全年客户零投诉

“喜欢汽车的人,一定喜欢

三菱”。济南泉通总经理吴云霞用这样的话来概括三菱品牌在车迷心目中的地位。2008年,进口三菱汽车在济南市场已经销声匿迹,年销量接近个位数,济南泉通取得了进口三菱授权,当时市场认知度极低,困难重重。总经理吴云霞带领整个泉通团队开始了艰辛而又自豪的三菱“复兴”之路。公司授权第一年,泉通一举夺得了华北地区销售第一名,2009年更是勇夺全国销量冠军,2010年再次以超过1000台销量蝉联冠军,增长率达到惊人的70%以上。也是在这一年,以吴云霞总经理为首的泉通团队,荣获全国最佳团队大奖。

永不言败是济南泉通能够勇立全国冠军的杀手锏。在ASX劲炫上市之初,在欧蓝德2.0的商品力不足,在全国销量滑坡等各种各样的困难下,认真面对,冷静分析,所有团队成员头脑风暴,集思广益,对每个营销方案进行彻夜研究,专题策划,对整个销售队伍反复培训,产品定位,市场导入,营销活动实施,使劲炫上市一飞冲天,销量占到全体车型的40%以上,欧蓝德销量也突飞猛进。

“勿以善小而不为”,用真心感动客户,则是泉通在服务方面的制胜法宝。“让客户满意只是基本要求,让客户感动才是我们的追求。”吴云霞介绍,除了日常的客户预约接待、维修、咨询要服务周到,每次客户意见也要分析原因,由总经理亲自出面解决,并以此为依据对员工进行考核。正是这种严于律己的服务精神,点滴小事做到最好,才让泉通的客户服务稳居全国第一,今年更是达到客户零投诉。46位客户一年内出现二次甚至三次再购,团购,在高档进口车中也是少见。

车宽1.8米  
3人舒适乘坐

30万公里  
极限测试零故障

<0.3风阻系数

CX30

## 驾有所值。大气呈献。



大气,即是平稳外型下暗含轿跑车的科学技能;大气,即是内部合理化布局的极限态度;大气,即是工艺品质的苛求下保障的品质卓越。工艺品质的极致苛求换取30万公里挑战零故障的底气;以人为本的造车艺术成就1.8米车宽的模范标杆;科学技能的升级突破造就轿跑风阻的完美表现。

### 长安CX30, 大气之选。

<0.3风阻系数 车宽1.8米, 3人舒适乘坐 30万公里极限测试, 零故障

山东翔悦达:	0531-68810555	淄博世纪:	0533-2986388/2987588
济南迈瑞时达:	0531-88685188	淄博华业:	0533-3153513
青岛江山:	0532-84856288	潍坊润杰:	0536-8823136
青岛新建达:	0532-89087008	潍坊润德:	0536-2902777
临沂通华:	0539-2776888	东营中信:	0546-7777699
临沂河东远通:	0539-7678996	东营泰和:	0546-8081399
聊城万达:	0635-8870777	济宁金利达:	0537-3717180/37190
聊城通达:	0635-6972222	济宁中恒:	0537-7977966
日照翔达:	0633-8617555	滨州宝捷:	0543-3526555/3529678
日照万达:	0633-8617559	烟台鸿运:	0535-6011000
泰安嘉顺:	0538-5555666	威海顺成:	0631-5992566
泰安嘉益:	0538-5075999	威海顺达:	0631-8825888
菏泽正通:	0530-5702011	枣庄矿业:	0632-8659888/5170900
菏泽金圣达:	0530-2078777	德州翔悦达:	0534-2750123/3035628

重庆长安汽车股份有限公司

1.6L MT 标准型 6.68万 舒适型 6.98万 精英型 7.28万 豪华型 7.58万  
2.0L AT 舒适型 9.38万 豪华型 10.18万