

车市淡季4S店打“人情”牌

老客户帮卖车送免费保养

眼下正值车市淡季,泰城各4S店紧跟厂家推陈出新、降价清库等淡季营销政策的同时,也纷纷另辟蹊径,着眼于特色营销,组织车友自驾游、车友会、团购会……近期记者走访4S店发现,旺季销售火爆时并不突出的老客户转介绍逐渐成了淡季销量的“救命稻草”,很多4S店都有几个明星车主,他们成了店里最可靠的“销售员”。

转介绍新客户购车能双赢

钟先生是上海大众的老客户,近段时间他收到4S店发来的短信,“介绍新客户到店购车,可享受一次免费保养。”于是钟先生带着正要买车的同事到4S店看车试驾,同事也就做了一次顺水人情,双方皆大欢喜。

其实像钟先生这样的例子并不少,据东风日产嘉信4S店市场部工作人员介绍,综合全年数据看,老客户转介绍能占到总成交的两到三成,“淡

季时,老客户的贡献的成交占比比重就更大,甚至有的车主一个月能介绍8、9个新客户购车,销售能力都快赶上一个普通业务员了。”据她介绍,嘉信4S店还特别为老客户制定了一套转介绍奖励政策,除了享受保养和获得装具代金券以外,达到一定数量后还能获得5000元的旅游基金。

据记者对泰城多家4S店调查发

现,靠老车主介绍成功买车新客户的比例正逐年攀升,眼下占到销售总数的近三成。可以说,老车主介绍新车主,已成为车市销售一支不可忽视的重要力量。

淡季巩固客户关系成常态

4S店在销售旺季的时候,很多经销商都忙于卖车,可能没有时间和精力顾及客户关系的维系,销售顾问也没有时间去为客户关系整理,甚至很多

的强化在旺季时有助于更有效的产品推介和招揽客源,在淡季消费者对降价并不感冒时,更能起到意想不到的效果”,北方车辆上海大众4S店市场经理刁雪莲说到。

现在车市供大于求,新车频频上市,价格战也打个不停,买什么车确实很难判断,就需要懂车和信得过的朋友帮助推荐和选择。有高档车销售人员分析,物以类聚,人以群分,同类车的车主往往处在同一层次,有共同的观念,购车爱好也会类似。“高档车老车主的驾乘体验往往比销售人员的介绍更能打动身边的潜在客户,所以高档车品牌更注重售后和客服,提高客户对品牌的认同度和归属感。”

老客户影响力有多大?

2011年,曾经有一家国外媒体进行过一项有关“谁会影响消费者购车”的调查,结果发现,21%的消费者选择销售人员,而排在第二位的便是经朋友介绍购车,占到了18%。由此可见,老车主介绍新客户已是车市销售环节中较为重要的因素。

眼下车市,老客户介绍新客户已成为车商们越来越倚重的方法,几乎所有汽车品牌都推出了这方面的奖励。另外各大4S店不断推出的自驾游、投资理财高端讲座等,也是不断“拉拢”老车主的重要手段。

(本报记者)

SIMPLY CLEVER
专于智 慧于行

ŠKODA



70万车主 5年至真路
是时候入主 ŠKODA
晋身实力一族



榕荫计划
斯柯达 榕荫计划

Fabia晶锐 345特惠行动

3000元车险补贴, 4000元原厂装饰附件及5000元现金优惠。
超低首付, 月供仅需2.2元起, 轻松“贷”回家。

ŠKODA 昊锐 五零大惠

0购置税, 0利率, 0手续费, 0保险, 0装饰费, 1.4TSI+DSG
手自一体智能版与优雅版还可另享惠民补贴3000元。

Octavia明锐 载誉五年感恩“价”享

2012款全系钜惠12000元起, 限时限量, 即买即享。

全系尊享: 即日起订购斯柯达全系车型均可享受“0”利率信贷购车优惠, 助力您早日轻松圆梦有车生活。更多详情请洽当地经销商。



泰安北方欧泰汽车销售服务有限公司

销售热线: 8561766 服务热线: 8561899

地址: 泰安市泰山大街西首岱岳区政广场东300米路南

