

从车模到销售顾问,张雪与车结下不解之缘

每卖一台车,感觉特骄傲

本报记者 李玉涛 本报实习生 刘自淳

我的售车经



采访对象:张雪
从业时间:1年
职位:北京现代山东路顺新店销售顾问

从车模走到汽车销售,张雪逐渐喜欢上了这个富有挑战性的行业。“每天都会遇到不同的客户,回答不同的问题,每天都是一个新的开始,感觉非常充实。”张雪直言,她很喜欢这种充实的感觉,也非常享受这份工作。

从业首月卖9台车

去年8月底,张雪入职北京现代山东路顺新店。此前,她曾在北京当过一段时间的车模,也接触过汽车销售,但并没有真正的从业经验。“我大学其实学的是物流专业,没有想到毕业之后会从事这个行业。”张雪说,在北京的那段时间,她逐渐喜欢上了汽车销售行业,从北京回来以后,她就来到了北京现代山东路顺新店。

虽然此前曾接触过汽车,但她对汽车几乎可以说一无所知。“当时连油门,刹车都分不清。”张雪笑着说,店里的车她从正面看能分辨出是什么车型,从后面看,单看车屁股就分辨不出了。

张雪意识到自己基础知识的薄弱,从业之初,她每天都拿着资料本,背诵各种车型配置,但销售业绩却不见起色。“当时我一直卖不出去车,着急死了,都有点想放弃了。”

领导的鼓励和信任让张雪重拾信心。“当时我们的销售经理说,别人都说张雪不行,我不信,我看她能行。”张

雪说,正是经理的这句话,她坚持了下来。直到9月13日,她卖出了第一台车,接着便一发不可收拾,当月共卖出了9台车。今年7月份,她卖出了18台车,成为本店单月销售冠军。

真诚与客户交朋友

去年年底,一位外地的客户刘先生拨打北京现代山东路顺新店的前台电话。张雪正好接到了这个电话。原来刘先生在当地一家4S店已经看好了北京现代一款车型,但因为暂时没有他想要的颜色,于是刘先生就打电话咨询这里的4S店。

“我说你到这买,还得跑那么远,还不如在当地买,你看哪儿便宜就去哪买。”直爽的张雪这样回答客户。刘先生半开玩笑地说:“我们这的销售顾问都拉着我去,你反倒撵我。”

随后,张雪给刘先生发了一条短信,介绍了店里车型的情况。两天后,刘先生给她打电话,说来日照玩。“当时他全家都来了,连亲戚朋友共5个人,上午来看了看

车,接着就去海边玩了,始终没说订车的事,我也没想到他要在这买。”张雪说。

“下午他过来说,小张你怎么还不给我订上车,我一下就懵了,真是没想到他最后能在这买车。”因为是外地的客户,办理各种手续都很麻烦,她带着刘先生办理了一天。

此后,张雪与这位客户就成了朋友,到现在刘先生已经为她介绍了4位新客户。

张雪认为成功的销售顾问应该真诚与客户交朋友。她给记者讲了一个故事。有一个客户本打算买他们的车,但因为各种原因最终购买了其他品牌的车。虽然没有成交,但是张雪跟这位客户也成了朋友。“当时他说,要是朋友买车他会给我介绍,后来他真的就给我介绍了一个客户,感觉就像是天上掉下一个馅饼。”

“现在感觉很喜欢这个行业,每卖出一台车,都感觉特别骄傲,不是简单挣钱的问题,就感觉又克服了一个困难,又往前走了一步。”张雪说。

经典版凯美瑞

直降2.7万元等你来抢

本报讯 激情八月,凯美瑞再掀低价风暴。B级车冠军车型经典版凯美瑞现金直降2.7万元,价格下探至15.58万,用A级车的钱买冠军级别的B级车不再是梦想。

据了解,日照凌瑞丰田4S店推出了极限购车金融专案:“经典版凯美瑞首付仅需27800元”特供金融方案。以凯美瑞2.0经典版为例,市场指导价为18.28万,在超低首付政策的支持下,即可2.78万元拥有一台豪华中级车。

据悉,此次活动从8月2日持续到8月15日,现车仅限10台。

近两年国内汽车金融服务发展较快,贷款购车占汽车消费的比例已达到15%左右,在全国车市增速放缓的背景下,车贷顺势蔓延开来,这种新的营销途径和消费方式受到众多消费者的推崇。在此日照凌瑞丰田金融专案的支持下,能帮首付能力低的客户轻轻松松实现低首付购车。

(本记)



编辑:李玉涛 组版:王晓磊

TOYOTA 广汽TOYOTA | 品质感动世界

经典版凯美瑞直降2.7万

155800元抢购 首付只需27800元

活动时间:8月2日至15日
仅限十台 有现车



CAMRY Classical

凯美瑞 经典

广汽丰田凌瑞奎山店

销售热线: 0633-8539999 24小时服务专线: 0633-8587777
地址: 日照汽车商贸城奎山街道204国道东侧
莒县直营店 销售热线: 0633-6233666
地址: 莒县西环路与北坛路交汇处鲁东家俱城北门对过