



徐兆波从业两年,自始至终都是销售冠军

# 感恩客户守约 主动帮着擦车

文/片 本报记者 李玉涛

## 我的售车经

干过婚庆网站的频道编辑,做过医疗器械销售,多面手徐兆波自从去年年初正式上岗,做起汽车销售顾问以后,至今都是店内的销售冠军。他很好地诠释了“销售顾问”的含义,绝非简单地卖出一辆车,而是设身处地帮助客户买车。



采访对象:徐兆波  
从业时间:近两年  
职位:日照远通大发华晨中华4S店销售顾问

### 喜欢挑战

#### 入职首月就成冠军

2010年年底,徐兆波辞去青岛医疗器械销售的工作,来到日照,此前他还在青岛的一家婚庆网站当过频道编辑。因为喜欢车,又不想拿固定工资,他选择了汽车销售的行业。

“在青岛的时候,我都花钱买门票去看车展,之前也干过销售,知道这一行只要有能力就能挑战高薪,不是单纯地挣死工资。”徐兆波说,他还是比较喜欢富有挑战性的工作。

2011年2月20日,徐兆波正式上岗,入职日照远通大发华晨中华4S店。虽然对汽车销售的话术一无所知,但毕竟有过销售经验,徐兆波还是能准确地把我客户的心理。

2011年年初,他们店在东港区政府广场搞了一次小型车展。一位客户正巧路过,就顺便看了看车,这位客户之前已经看好了其他品牌的一款车。徐兆波向其详细介绍了中华FRV,这位客户过

来四五天就到店里订车了。第一台车就这样颇为顺利地成交了。

从此之后,徐兆波一发不可收拾,他表现突出,上岗首月至今一直保持了店内销售冠军的头衔。他直言,公司规章制度都很人性化,同事之间关系融洽,加之近年来,中华上市了很多新车型,而且性价比很高,让他对中华车的未来充满信心,也将这份工作视为可以为之付出终生的事业。

### 懂得感恩

#### 主动为客户擦车

谈起自己近两年的从业经历,一位守约的女客户让他印象最为深刻,也颇为感激。

那是在去年的一次车展中,一位女性客户到现场看车,跟他约好了第二天去车展订车。然而,第二天已经到了傍晚6点多,这位客户仍然迟迟不见踪影。很多品牌都在陆陆续续撤场了,急的徐兆波不知如何是好。

当时,因为刚从业不久,徐兆波也犯了一个大

忌,忘记留客户的联系方式。“当时领导让我给她打电话,我也不好意思说没带号,就胡乱翻了翻号假装给打过去了,跟领导说没打通。”回忆起当时的情景,徐兆波笑着说道。

就在他不抱希望,打算撤场时,这位女客户胡风尘仆仆地赶到了。原来她的女儿当天生病了,本来不打算过来了,但一想到已经约好了,她又匆匆赶到了。“当时她来地太急,头发都被风吹乱了,看到她的那一刻,我真是长舒了一口气。”徐兆波说。

车展后,这位客户就到店里提车了,因为一直忙于车展事宜,徐兆波还未来得及给洗车,车辆外表当时很脏。“她当时一点都没有抱怨,说没事,开着车就走了,我当时感觉特不好意思。”徐兆波说,后来客户来安装饰的时候,他提着桶,拿着抹布亲自为客户擦车。

“她当时说不用擦,但是我一直给擦,我感觉她是我的客户,理应享受到这种服务,虽然之前没享受到。”徐兆波说,如今每逢过年过节,

他都会给这位客户发祝福短信,而这位客户此后又为他介绍了三个新客户。

### 与时俱进

#### 利用多种渠道卖车

在徐兆波看来,销售顾问最重要的是千万不要单卖产品,而是要站在客户的角度,为客户做参谋,帮客户买车。

“销售顾问跟客户说话时一定要慎重,说出的每句话都要从客户的角度去想想。”徐兆波说,成交之后,一定要跟客户保持朋友关系,而不是单纯的客户关系。

“客户购车一周年或两周年的时候,我一般都会给打个电话,从电话中就能听出来,客户很高兴。”徐兆波说。

如今,随着时代的发展,交通工具变得多样化,徐兆波与客户沟通的方式也在不断进步。“我的一些客户很喜欢通过微信或QQ沟通,在网络平台上聊天,就跟朋友似的,可以相互开玩笑,我的很多客户都是这样成交的。”徐兆波说。

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 400-672-9888 | www.emgrandauto.com



# 3000元惠民补贴

## 限量特价车 等您开回家!



**EC7** 欧洲标准高性能中级轿车  
**EC7-RV** 欧尚潮流生活车

### 欧洲品质 价值标杆

帝豪 EC7/EC7-RV,以欧洲标准的高品质享誉市场。卓越的 DVVT 动力,高效节油,成就环保低碳车,入选国家节能惠民补贴车型推广目录。购车可享 3000 元惠民补贴,圆梦绿色高效生活。



— 开创新格局 —

授权经销商 日照辉煌汽车服务有限公司 地址:奎山汽车城 抢车热线:0633-2191688、2191699 \ 帝豪莒县店 地址:城阳南路德福火锅北邻 抢车热线:0633-6176000、6176006

GEELY | 快乐人生 吉利相伴

帝豪品牌旗下车型 EC8 EC7 EC7-RV