

崔龙从业两年始终坚持做事先做人

## 登门造访客户 弥补自己过失

文/片 本报记者 李玉涛

## 我的售车经



采访对象：崔龙  
从业时间：两年  
职位：日照鸿发别克4S店

不舍放弃本专业  
工作一年后回归

崔龙在大学期间学的是汽车技术服务营销专业，但他的第一份工作是跟着堂哥在深圳干了一年的陶瓷生意。“我在大学学了三年，要是不干这行，感觉有点不舍得。”崔龙说，2010年8月份，他来到了日

照鸿发别克4S店。但是，崔龙性格稍显内向，对于汽车销售他心里也没底。“当时我跟家里人和朋友说我要干汽车销售顾问，去卖车了，他们都说能张开嘴吗？”崔龙说。

从8月底开始，公司对他们这批新来的销售顾问进行了两个月系统的培训，这期间，他们不接客户。“有一天，培训师说你们可以去接客户了，当时就感觉心慌慌的，不敢去接客户。”崔龙说。

“我嘴上功夫的确不行，但我相信少说两句，用实际行动一样可以让客户信任我。”崔龙说，因为是科班出身，起初他对自己还是信心十足。

11月份，崔龙正式上岗，看着同期来的同事都卖出去车了，他却迟迟没有订单，崔龙有些着急了。整个11月份，他的心里都没有底，

还时常怀疑自己的选择。

12月份，他完成了质的飞跃，一举订出了10辆车，成为同批销售顾问的销售冠军。崔龙分析主要有两个原因，一是11月份攒了一些客户，二是当时正值年底销售旺季。“12月份的业绩让我特别激动，感觉自己还是可以的，一下子就找到了自信。”他说。

车源紧张客户不爽  
登门拜访缓和矛盾

2010年底，排量为1.6L及以下乘用车购置税优惠政策取消，造成年前提车客户大幅增多，店里车源紧张。

“当时一个客户天天给我打电话问来车了吗，因为我之前跟他说元旦之前能来车。”崔龙说，当时因为不可抗因素，全国范围内车源非常紧张，他也无能为力。后来这位客户来到店里，情绪非常激动。

后来，崔龙曾登门解释。“当时我跟他说，我也想把车交给他，不交车我也挣不到钱。”崔龙说，当他跟客户说明白以后，客户还是能理解的。

2010年年底，公司开年会时，崔龙抽奖抽到了一台洗衣机，为了弥补此前的过失，第二天，他登门造

访客户，把洗衣机送给了他。

“当时那客户非常惊讶，我感觉算是我的工作失误，应该补偿他。”崔龙说，元旦过后四五天，这位客户提到车了，对结果也非常满意。

保持空杯心态  
为事业而奋斗

在崔龙看来很多客户最终订车不是车的原因，而是人的原因。“其实销售顾问不只是卖车，也是在推销个人，客户最先接触的人，而不是车。”崔龙说。

从2010年8月至今，崔龙的从业时间也不短了。他认为不管从业时间有多长，销售顾问都要保持“空杯心态”。

“有的销售顾问，干地时间长了就会挑客户，对意向客户服务态度好，对没有购车意向的客户服务稍差。”崔龙说，“奎山这么偏，来看车的一般就是想买车的。”

“即使客户就是来看看，也应该一视同仁，来了就是客。”崔龙说。

如今，崔龙将这份工作当做自己的事业。团队富有凝聚力，内部环境良好，这些让他感觉值得为此奋斗终生。

荣威950  
引领B级车新标准

**本报讯** 荣威950今年4月从北京车展上横空出世，不仅一扫自主品牌旗舰车型的颓然之气，还以从容不迫的气度赢得了“首席行政座驾”美誉，在B级商务车市场稳稳地站住了脚跟。

荣威950的外观颇具张力，大到整体车身的造型，小到每盏车灯的弧度都尽量刻画出一种沉稳内敛的商务风格，尤其是它大气的腰线宛如中国书法艺术的杰作，行云流水一气呵成，对有一定社会阅历的精英人士来说独具杀伤力。

荣威950打造了自主品牌级别引以为傲的车身尺寸，除了越至C级车的5米车长优势，2837毫米的超长轴距和1857毫米的车身宽度更令它笑傲同级。对于繁忙的商务人士来说，汽车也是一个重要的移动办公领域。荣威950提供给乘员的头部空间尤其宽裕，头部空间的剩余能够令这些商务人士完全感觉不到压抑。另外，它还为后排提供了超宽、超自由的活动空间，膝部四到五拳的空间宽裕设计足以满足商务人士的需求，让他们从容淡定地开启人生之旅。  
**(本记)**

编辑 李玉涛 组版 刘富铭

## 海信电器荣登“中国节能产品企业领袖榜”榜首

9月24日，由国家标准研究院组织评选的“2012年中国节能产品企业领袖榜”在京发布。海信电器(600060)凭借对绿色节能技术的持续创新、对节能产品的推广普及以及对产业结构升级所做出的突出贡献，被评为“2012年中国高效节能产品企业领袖榜”平板电视类第一名；同时，海信LED58XT880G3D、LED42K310X3D入选“2012年中国节能产品排行榜”。

中国标准化研究院能效标识管理中心有关负责人表示，“2012年中国节能产品企业领袖榜评选”以“节能产品惠民工程”数据库为数据基础，以生产企业和龙头销售商上报的数据和确认复核结果为参考，以国家相关产品能效标准为技术支撑，通过节能贡献量计算自动排序，在全国范围内评选出高效节能产品总推广量和节能贡献最大的

企业和产品。因此，能够真正反映出行业节能产品的生产与销售现状，对指导消费者进行产品选购及推动行业节能减排都具有重要意义。海信电器在众多品牌和产品中脱颖而出，成为行业节能典范。

海信电器营销公司副总经理胡剑涌作为获奖企业代表在现场发言。胡剑涌介绍，海信是中国最早从事电视机节能技术研发的企业，早在10多年前，海信就展开了绿色节能技术创新，在产品“绿色设计”、“绿色

制造”、“废旧回收”以及企业“全员绿色行动”等方面走在全行业的前列，形成了完善的管理体系，把绿色制造、节能降耗的理念贯彻到产品开发、生产、销售的全过程。

海信通过对LED背光源技术、背光分区智控技术、光感变频技术、动态亮度控制技术、节能模块设计技术、高效模组技术、电源转换技术等方面取得的技术突破，有效降低了平板电视的待机和整机运行功耗；2007年海信全面参与平板

电视能效标准的制定，2010年海信发布了旨在引领产业绿色发展方向的《海信绿色发展纲要》。目前，海信已经在平板电视绿色节能领域拥有了600多项专利，位列行业前茅，绿色节能技术的不断创新和推广，已成为海信稳健快速发展的不竭动力之一。

今年以来，为了配合电视产品节能惠民政策的尽快落地，海信电器实现了产品的全线节能升级，成为国内平板电视产业真正的能效领跑者，为整个平板电视

行业树立了节能标杆。据悉，在之前已经公布的两批节能产品目录中，海信不仅成为首批入围企业，更有多达304款节能产品入围。

由于海信电器在节能和智能领域的双重优势，在市场上也赢得了主动权。从中怡康统计的数据来看，今年1~8月份，海信液晶电视的零售量和零售额占有率分别达到16.58%和15.85%，在中国平板电视市场上一路领先，至此，海信已经连续9年高居中国平板电视市场的第一位。



## 分类信息

## 小分类 大市场

日照:8308129 莒县:6227352 五莲:2253178

## 声明

●沈雪莲于2011年11月24日购买日照芳州置业有限公司开发的御景东方19号楼1单元1702号商品房，先不慎将开据的0004345号收据丢失，收据总金额8620元，特此声明作废。

●王樟樟于2011年11月25日购

买日照芳州置业有限公司开发的御景东方22号楼1单元1401号商品房，现不慎将开据的0004346号收据丢失，收据总金额8620元，特此声明作废。

●房全利罚款单挂失，号码371305100169617,371305100169614,371302100417940,特此声明。

●张军罚款单挂失，号码

371305300132328,,特此声明。

●许庆同罚款单挂失，号码371305100265049,特此声明。

●刘卫罚款单挂失，号码371305100107229,特此声明。

●董和庆罚款单挂失，号码371305300462866,特此声明。

●徐通罚款单挂失，号码371305100362874,特此声明。

●田虎罚款单挂失，号码371305100174107,特此声明。

## 服务

●翻新沙发:包各种沙发、皮沙发清洗、保养、修座软、缝补,包床、床头、椅套、清洗空调。电话:13616338486 8213529

## 央视推荐品牌

不是掩盖是根除！

## 何氏狐臭净

无效有重奖复发有巨奖

疗效好，  
用一次无味，  
用一瓶根除。

咨询热线:0633-8916298

**买相机 大自然**  
专卖、维修索尼、佳能、尼康、卡西欧、富士、三星、松下等世界名牌数码相机、摄像机。  
总店：东港区区政府对面小可音乐东邻13256335178 8256898  
分店：石臼海滨五路火车站南金街广场南20米 1590866158 8308688

实验高中附近，海曲新村三区新房简装出租：太阳能、衣橱、整体厨房、天然气、地暖，环境好位置佳。  
该出手时就出手，真的是抢楼。  
即刻联系：13455005762。

**彦青汽车租赁**  
长期租赁：各种轿车、商务车  
电话：0633-3606277 13563336227  
地址：海曲公园路南段（东关村市场斜对过）

**一枚笔文具**  
主营：办公用品 学生用品  
文体商场店：市新华书店对过（中医院沿街负一楼）  
海曲中路店：德泰大酒店西200米（许家楼沿街）  
黄海一路店：友谊商店南门斜对过（金港名都沿街）  
望海路店：市中医院西200米（日照银座北门斜对过）  
太阳城店：太阳城市场11号（西门停车场东行50米）  
服务热线：0633-8100000 5096666  
要买好文具 当然一枚笔！

友情提醒：请交易双方查验对方相关的有效手续及证件，本版刊登信息不作为承担法律责任的依据。