

# 17年，他打造了自己的汽车王国

专访烟台汽车商会副会长、烟台富嘉集团掌门人孙洪国

本报记者 鞠平

“没有什么比别人好的，只是勤奋和抓住了机遇……”说这话的是烟台富嘉集团的董事长孙洪国。17年，从辞职到结缘汽车行业，孙洪国的经历几乎可以说是与财富的亲密接触。上世纪90年代，百元月工资是很多人追求的时候，他却已经月入万元；2000年，当别人仰望万元户这一光环时，他却在支配着上百万元的资金；如今他的富嘉旗下拥有多家4S店，经销着克莱斯勒、东风日产等国内外多个知名汽车品牌。17年，穿着简单的蓝色衬衣，理着一头利落短发，目光那么温和的他，已经在烟台建立了自己的汽车王国……

这个不到五十岁的男人，在他最富魅力的青年和中年一直上演着财富的传奇……



孙洪国和员工们正在为富嘉加油。

## 人物简介

孙洪国，男，1968年生，烟台人，1987年10月—1995年10月，烟台市公安局交警支队干警。1996年12月，担任烟台龙泰贸易有限公司经理。1999年3月，担任广东机动车拍卖中心总经理。2001年5月，在烟台创立富嘉车行，担任富嘉车行董事长，同年担任烟台市汽车商会副会长。

目前，富嘉集团旗下共有Jeep烟台瑞轩4S店、Jeep烟台富嘉4S店、Jeep威海瑞轩4S店、东风日产烟台富嘉4S店，是烟台地区极具影响力的汽车4S店，在烟台汽车市场拥有极大的影响力。



## 走一步看一步的市场观

了解了孙洪国的商场经历，发现他似乎没有走过弯路，不由得想知道他是如何对市场做出准确的判断？孙洪国的答案是走一步看一步，他说市场是千变万化的，别妄想着对市场做出预判的，只能走一步看一步，紧盯市场变化随时进行调整才能适应市场、融入市场，最终占领市场。

也许有人会认为走一步看一步是一种消极的状态，但是具备成功企业家所拥有的敏锐观察力和果断的判断力的孙洪国。从2005年至今连续经营了东风日产、海马汽车、克莱斯勒等众多品牌，每一步都获得了成功。其中东风日产取得了销量全国前五的好成绩。海马4S店在当年就取得了销售1000台的傲人成绩。其中经营克莱斯勒可见他的经营理念，虽然当时海马销量很高，但是他认为品牌更是汽车经销的根本，而创建于1941年的克莱斯勒，不仅品牌悠久，该品牌旗下的Jeep更是经过了二战的考验，放弃海马，进口美国原装的克莱斯勒旗下众品牌，让富嘉在中高档汽车圈内有了更强的竞争实力。

随着汽车从奢侈品到大众消费品的变化，与汽车结缘半辈子的孙洪国有着更大的目标和希望，他希望富嘉成为烟台地区乃至整个胶东地区中高档汽车最具影响力的销售商，希望他的4S店是服务最好的店。



## 1 大胆放弃，打开了财富的大门

孙洪国当初的从商，说得不好听点那就是折腾。

1987年，他高考失利，不过这份失利并没有持续多久，一个注定会走向成功的人必定会抓住各种机遇。当时烟台市正在招考交警，抱着试试的心态，孙洪国就这样成了一名公职人员，一个没有任何背景关系的农村孩子一跃成了公家人，这在上世纪80年代不比

考上大学的喜悦少。

孙洪国很高兴，他非常热爱自己的工作，凭着过人的工作能力很快从一名基层交警升任了办公室主任。几年后，随着市场经济的迅速发展，在市场大潮的感召下，骨子里充满商人特质的孙洪国决定下海。1995年，28岁的孙洪国毅然地辞去了交警这份金饭碗，凭着多年跟汽车打交道的经验，凭着

自己对汽车的爱好，他开始从事汽车营销最初的一种行业形式——交易中人。并在当年的12月，他担任了烟台龙泰贸易有限公司经理。“我那时候一个月120元工资，已经算高的，可是帮忙卖一辆车，至少赚一万……”也就在那一年财富开始向他集聚。

这份放弃在如今很多人看来或许是不值得的，但孙洪国却

有自己的一笔账，他告诉记者，那个时候他每月的收入是几万元，如果他没有辞职，10年的收入可能也就是他做汽车中人的一个月的收入。“既然下半辈子的钱已经赚到了，那就都可以放手一搏了……”孙洪国有着商人的冒险精神，他更有着商人对成本周全的思考。他的勇于放弃打开了他通向汽车王国的一扇门。



## 2 “请客吃饭”带来财富的集聚

虽然每个月的收入足以让人羡慕不已，但辞职后的孙洪国开始觉得有些失落，用他的话说觉得自己像个二流子，虽然有钱了，却找不到自己的定位。这种失落儿子出生后更为明显，他觉得压力很大，他不希望将来儿子对爸爸失望。初为人父的他迈出了人生另一个重要的选择——独闯广州。

“当时的广州是中国经济发展的前沿，尤其是车辆进口贸易，很多都是从广州发往全国各地，我觉得去广州是我人生的一次机遇。”孙洪国的运气是非常好的，

在他去广州前的一个周，一个朋友找到他，介绍给孙洪国认识同在广州做汽车贸易的哥哥。由孤身一人变成两人同行，而且还获知在广州有一个同乡，这让孙洪国心里有了些底气。到广州后没多久，朋友的哥哥因为不熟汽车行业，同时对孙洪国汽车通能力非常认可，直接将自己的公司交给孙洪国来打理。

不到一个星期的时间，初来乍到的孙洪国就在广州打开了市场，秘诀是什么？孙洪国说是勤快，如果幽默一点说那就是请客吃饭，孙洪国开玩笑说他最会请客吃饭，这句话

还真不是虚言。由于进口汽车大量的涌入广州，巨大的利益让许多生意人都跟汽车多多少少有些关系。而孙洪国到了广州几乎见人就请客吃饭。通过请客吃饭，他迅速地汇聚了大量的行业信息。而对于请客吃饭，孙洪国也有自己的一套想法，他说广州人对于请客吃饭是很重视，认为这是给他们面子，所以饭店要选档次高一点，饭菜也要精致一些，同时在好的酒店里，你也会偶然结识一些有用的人。

而随后孙洪国的又一次成功真实地证明了他自己的理论，随着国家对进出口贸易

管理的加强，孙洪国感觉生意越来越难做，可就在这时，之前吃饭偶然认识的一个人却帮助孙洪国走进了另一条财富大道。随着国家对“走私”的打击，大量进口黑车被海关、公安等部门扣留和追回，这个人正是要成立拍卖公司协助有关单位拍卖走私车辆，一次偶然机会，这位合伙人认识了孙洪国，两人相见恨晚，共同成立的拍卖公司迅速红火起来。

作为商人，孙洪国用最简单直接的请客吃饭，完成了商业中最重要的人脉搭建，为自己带来了财富的集聚。



## 3 用心将每一个到访者留成客户

2000年，刚而立的孙洪国回到烟台，带着他在广州集聚的财富衣锦还乡。也就是在这一年，烟台机场路上多了一家进口汽车经销店富嘉车行。刚开始的富嘉就像一个汽车销售的杂货铺，经营形势并不十分乐观，而且当时汽车还是一种奢侈品，买的人并不多，但同样作为奢侈品的共性，利润非常大。在很多人看来孙洪国积累的财富是巨大的，但在商场尤其是汽车这个行业，孙

洪国知道，这点财富算不了什么。在第一次参加烟台的一个车展，他甚至还没有场地，在展后的一个多月他才第一次租下了自己的店面。孙洪国说，那时候做进口汽车销售的有五六家，基本上每一家的实力都在他之上，最终富嘉却成为烟台进口汽车的旗帜。

问他经营秘诀，孙洪国说也没有什么，也许是更用心吧。富嘉在选择品牌的时候用心，懂得换位思考消费者的真

正需求，在对产品介绍时更是尽可能地详细，同时做好售后服务，不断提高客户满意度。在孙洪国的销售秘决里，汽车品牌品质占到三成，推荐介绍占到三成，而售后服务则占到了四成。当时能买得起车的人毕竟是少数，跑到大老远的机场路上看车的人也是少数，可以说每一个到访者都是潜在客户，区别在于他们选择购买哪一品牌的汽车。孙洪国就是用自己的销售秘诀，把每一位到访者变成了自己的顾客。

在很多人眼中，孙洪国平易近人、谦恭低调，他说自己不会讲课，虽然现在公司规模很大，自己却很少给员工讲课说经验，偶尔也只是让员工看看赵本山的《卖拐》，他只想让员工明白一点，了解顾客心理需求最重要，只要明白了顾客的需求，给顾客提供最满意的产品，用心为顾客服务，每一个到访者必将成为他们的顾