



维保人员添加润滑油。

润滑油幕后大佬台前转型记

源根集团跨界做服务,由幕后英雄变身台前服务商

本报特约记者 公素云 通讯员 崔东坡

19日,源根途骏金陆汽车快保中心成立一个月,来这里维修保养的会员车主已达200多人。源根集团探索跨界润滑服务模式,计划在全国范围内建立自己的快保、换油中心。今年源根集团便大胆尝试,牵手金陆汽车服务有限公司建立源根途骏金陆汽车快保中心,直接向市民提供汽车保养产品服务和售后保障。源根由幕后到台前的品牌之战迈出第一步。

建实体店 寻求品牌突破

4月19日,源根途骏金陆汽车快保中心开业,这是源根集团联合金陆汽车服务有限公司成立的首家快保中心。开业一个月,就取得不俗的成绩,已有200多名车主成为会员,每天有十多台私家车慕名来保养维修。作为源根打造的首家快保中心旗舰店,源根集团在全国范围内建立换油中心的宏伟蓝图迈出第一步,成为品牌之战的重要一环。

位于滨河科技园的源根石化公司,是一家低调的润滑油生产商,但在润滑油研发生产领域久负盛名。雪佛兰、别克车专用润滑油均来自这家企业,奥迪、奔驰三分之一的润滑油也来自源根集团。

作为全国前三强的润滑油界大佬,车主们对“源根”这个品牌还知之甚少。实际上,源根润滑油系列在全国有400多家代理、1000多家经销商,大部分直接进入修理厂、维保店。

在幕后默默坚守10多年,如何提升源根的品牌竞争力和影响力,集团一直在探索和突破。

源根集团结合汽车市场新变化、新动向,探索跨界服务模式,计划在全国范围内建立自己的快保、换油中心。今年源根集团便进行了大胆尝试,牵手金陆汽车服务有限公司在济宁高新区建立源根途骏金陆汽车快保中心,直接面向市民提供汽车保养产品服务和售后保障。源根由幕后到台前的品牌之战迈出第一步。

探索保姆级一条龙服务

源根集团与金陆汽车服务公司强强联合,探索保姆级汽

车服务的“金陆模式”,把“用心做品牌”视作企业发展的生命线。

23日,位于济宁高新区同济路66号的源根途骏金陆汽车快保中心,600多平方米的轿车展厅中摆放着宝马、奔驰待售的二手车。按照“前店后厂”的布局格局,快保中心展厅后面是2000多平方米的维修车间,可同时接受30多辆车进行维修。除了展厅、维修车间,还设置了维修接待室、客户休息室。规划建设之前,金陆汽车快保中心就致力于打造集高中档汽车维修保养、高端进口二手车销售、汽车金融、汽车置换四位一体的汽车维修保养中心。

“金陆快保中心从成立之初就探索保姆级、管家式、一条龙服务,让市民享受亲民价,只有这样,才能形成品牌影响力,才能做大做强。”金陆汽车服务有限公司总经理朱方鲁说,中心的汽车保养品来自源根集团直供,省去了中间环节,维修保养价格上要比其他的汽修厂、4S店便宜很多,所用的汽车保养品均是国内、国际顶尖产品,价格只是4S店的三分之二。

金陆快保中心提供“管家式服务”,从进厂到出厂有一套完善的流程,为每一辆来厂的汽车建立专属档案,量身定制保养方案,出厂24小时内进行短信、电话回访。根据每辆汽车日常用途、行驶里程,预测保养时间,在下次保养前会人性化地提醒车主。金陆快保中心还提供24小时救援,会员免费洗车等服务。在技术方面,金陆汽车快保中心拥有先进的专业电脑维修检测设备,如英国ICI电脑调漆设备,德国百事霸远红外四轮定位仪,意大利烤漆房等专用检车设备和并且拥有修理奔驰、宝马、保时捷等高端车用工具设

备。

筹划保养流动服务点

对于未来的发展方向,源根与金陆汽车公司已进行了设想和筹划。

“建成从购车咨询到保养的一条龙服务体系,结合小区、办公楼等的地下停车场,建立汽车保养流动服务点是今后要探索的方向。”朱方鲁说,要扩大市场份额,提高品牌影响力,就要从客户实际需求出发,改进服务模式,做到人无我有,人有我精。

金陆还计划将汽车精修快保服务渗透到社区、办公楼,在车主上班前或者下班前就完成汽车的维修保养,不占用客户额外的时间。当汽车大修时,金陆快保中心还提供备用车供车主使用,不因汽车维修保养而耽误车主正常的工作生活。

除了汽车精修快保,金陆快保中心还提供汽车金融、购车咨询、免费讲解、免费检测、免费二手车检和评估等,将服务贯穿于车主购车、用车的每一个环节。除了丰富服务内容,提高服务标准,金陆快保中心将成立会员俱乐部,推出免费服务项目,创建会员一卡通,定期举办会员活动,如篝火晚会、音乐广场等,通过人性化的服务和会员间沟通和交流,让更多人走进金陆,了解金陆。



源根途骏金陆汽车快保中心外景。

滨河科技园建成首家机械行业电商平台

260家机械企业抱团闯国内市场



机械行业电商平台页面。

本报济宁5月24日讯 (本报特约记者 公素云 通讯员 崔东坡)

济宁高新区滨河科技园的山东云帆电子商务有限公司将电商发展模式与传统机械行业相结合,建立济宁市首家工程机械后市场的电商平台——钩机商城,济宁260多家机械企业组团拥抱互联网,通过电商平台面向全国,开拓市场。

打开“钩机商城”的官方网站,类似于淘宝、天猫电商平台的界面展现着各种机械产品,发动机配件、液压件等8个大类中有细分出几百个子类,各种机械配件的图片琳琅满目,通过商城的海量呈现,成为面向全国机械行业的一个展销平台。

济宁的工程机械产业规模大,但在全球经济遇冷的大背景下,传统的工程机械行业也面临转型的压力。云帆电子商务有限公司创新电商服务模式,提出构建“工程机械互联网+”的设想,将互联网与传统工程机械相结合,创建工程机械行业的电商平台。

钩机商城电商平台采用B2B2C的模式搭建,将工程机械行业的供应商、生产商、经销商、消费者各个产业链紧密连接在一起,从生产、分销到终端零售的资源进行全面整合。

企业免费入驻,商城提供统一的技术支持、营销推广支持,产品展示支持。目前,济宁已经有260多家企业入驻商城,涉及机械行业的生产厂家、经销商、品牌代理商等,其中生产厂家占据了63%。

随着聚集程度的提高,钩机商城成为引领业界的行业网站。通过线上线下的双重发展,钩机商城开始在全国开设直营店,通过直营店为客户提供安装、保养、维修、上门等服务工作。目前钩机商城福建直营店已正式开业运营,接下来湖北、江苏、新疆、河南4家直营店将在本年度中旬投入运营。

在今年4月举行的中国(济宁)首届工业电商大会中,云帆电子商务公司凭借在工程机械行业电子商务方面的创新获得“济宁市十佳工业电商示范企业”的称号。面对带领本地机械企业在互联网时代掘金的重任,云帆电子商务公司还将打造工程机械定制工厂和电商物流配送体系,年底前实现2000家商家入驻计划,2017年底打造多家定制化工厂,在全国建立仓储网络,建成统一的物流配送体系,实现全网物联计划,实现覆盖全国的直营店及售后服务体系。