

探索全价值链营销之路

宝铁龙车业集团十余年开拓收获丰硕

10月15日宝铁龙车业集团全价值链营销颁奖晚会隆重举行,宝铁龙旗下赛德斯奔驰、东风本田、东风本田恒通、大众斯柯达、东风悦达起亚、东风本田、宝铁龙南京地区7店的销售部全体员工及相关部门300余人参加了颁奖晚会。宝铁龙车业集团董事长许维宝、副董事长陆炳东以及各轿车店总经理莅临颁奖晚会。本次颁奖晚会共有10人获奖。

2009年对于宝铁龙来说是极具挑战的一年,通过组织变革、流程优化、政策激励,有效推动各公司的全价值链营销。经过几个月的努力,宝铁龙全新的经营模式提升了服务品质、服务内容,更提高了服务的持续能力,取得可喜的成绩。

宝铁龙车业集团成立于1998年,十多年栉风沐雨,如今宝铁龙总结了一套属于自己的方式方法。

“服务客户、成就你我”是宝铁龙核心价值观,是规范企业和员工的行为准则,其内涵有三,首先“诚实、正直”是宝铁龙基本道德标准,也是加盟宝铁龙的品质门槛,宝铁龙要打造“诚实、正直”企业形象从选干部入手,宝铁龙非常看重干部是否具有“谦逊的品德、顽强的意志”,因为团队的氛围和战斗力取决于一把手的个人胸怀和价值取向,企业最有价值的是管理团队

及匹配运营管理系统,不是某个人怀绝技的“救火”能力。能力可以培养,人品是不可以培养的,选对人就是唯一途径。其次“专业、高效”是加盟宝铁龙的能力门槛,任何岗位都有专业能力结构要求,有称职的标准,与时俱进、高于行业平均值是宝铁龙高效的标准,有满意的员工,才有满意的客户;再次“报时造钟”是宝铁龙尽责的标准,“报时”就是完成岗位绩效,最终体现是挣钱,“造钟”就是培养人才、建立系统。今天宝铁龙已初步建立了现代企业治理结构和运作模式,包括岗位、责任分工,制度化、标准化的流程,授权与控制体系,绩效评估和考核体系,有能力建立系统才能系统育人,有了这个体系,也就有了育才和留才的土壤,才能人才辈出。

宝铁龙从2006年就提出企业文化、价值观行为规范,但效果甚微,难以落地生根,个人价值观仍然大行其道,原因就是无从考核。今天宝铁龙痛定思痛,逐步探索出三位一体的价值观考核构想,即从品质、能力、绩效三个方面量化衡量标准,年内将对干部队伍推广试行。

全价值链不够丰满,管理精细化程度不高,是当今4S专卖店行业与国际接轨的运营方面差距所在。盈利主要依赖于新车销售的贡献,维修、配件、精品、深化、金融、旧车等对专卖店的利润贡献度偏低,

还有较大的提升空间;同时由于行业高速发展、人才稀缺的限制,粗放管理的格局基本没变,如新车成交过多依赖广宣,营销技巧缺陷导致客户成交率偏低、服务品质瑕疵带来保有客户流失、使用低素质人才导致运营恶性循环等等,要想根本改观,非一日之功,需在公司运营层面和行业规模化、集团整合做持久的优化。宝铁龙的当家人总结说,如果你的机构缺乏活力和应变能力,就该考虑组织框架是否需要动手术了,组织变革是适应市场竞争的有效工具;当你的团队办事效率低下、工作质量不稳,你就该考虑梳理流程并强化标准以提高执行力;如果你的员工能力结构、业绩指标有预期偏差,你就得考虑绩效体系有没有体现员工真正的价值创造,可能存在过度激励或激励不足的问题,激励体系要把目标实现、能力提升的结构取向,而非工资兑现的形式。

今天的宝铁龙,也许规模仍算不得大,但战略、文化不是大企业的专利,战略赢则企业不断壮大,战略输则企业由大变小,甚至全盘皆输;有先进文化的企业不可战胜的,是基业长青的根基;宝铁龙坚定不移坚持走自己选择的路,不求最大,只求有个性,努力在精细化管理、全价值链营销方面走出一条成功之路。

快豹

“挑战之旅” 见证甲壳虫“圆”的传奇

日前,一支由德国大众经典甲壳虫老车组成的甲壳虫车队从德国埃兰根出发,踏上了驶往中国北京的“挑战之旅”。作为大众汽车畅销世界70余年的经典车型,甲壳虫无论在历史的哪个瞬间,都是世界各地大街小巷中最亮丽的风景。据悉,此次经典甲壳虫车队是从今年7月底从德国埃兰根出发,历经一个月的时间,穿越了波兰、立陶宛,翻越乌拉尔山脉,到达俄罗斯西伯利亚,最后经蒙古到达中国的,约11000公里的艰苦行程让世界再一次见证了大众甲壳虫卓越的产品品质。而此次参加甲壳虫挑战之旅的经典甲壳虫,第一辆诞生于1949年,其他几辆在上个世纪50年代中期下线。此次参赛的车手则来自德国各行各业,他们中有医生、工程师等不同职业,大部分为经典甲壳虫的收藏者。整个比赛活动完全是他们自发组织,利用自己的节假日时间参加活动,更加体现了普通德国民众对中国人民的友谊与祝福。

提到甲壳虫,就不得不说到前奔驰公司的总工程师费迪南·波尔舍博士。二战之前,德国上下都希望生产一种普通老百姓都能买得起的民用汽车,而这一愿望正与波尔舍开发小型轿车的愿望不谋而合。当他在1931年用铅笔在一张图纸上划了个圆圈,并把它贴到门侧的墙上时,波尔舍并不知道这个可爱的圆润造型日后将会成为世人瞩目的经典车型,并最终成就了世界汽车工业史上的一段泽被后世的佳话。



1938年,大众推出了经过进一步改型的“38”系列车型——第一辆坚实而具有与众不同外形的甲壳虫在德国的沃尔夫斯堡下线,正式翻开了一个汽车传奇的篇章。从1947年第一次被出口到荷兰开始,甲壳虫翻开了走向世界的序幕。到1951年,甲壳虫出口国家的数量达到了29个。连续十几年,它是美国最受欢迎的进口车。1967年,它甚至在南太平洋的小岛国——瑙鲁纵横驰骋。1972年2月17日,甲壳虫以15,007,034辆的总产量打破了同样深深影响了世界汽车工业的福特T型车的生产纪录,

一跃成为世界上最畅销的小型轿车。

1998年,新款甲壳虫饮誉问世。承袭着半个多世纪以来甲壳虫的神韵和延续了70多年的经典外形,新甲壳虫将圆弧形设计贯穿始终:圆形的车头、拱形车顶以及圆润的车尾和轮罩,向复古潮流致敬的同时也表达出年轻的活力。事实上,甲壳虫汽车所代表的已经不仅仅是一辆车,而是一种经典的汽车设计文化和永恒的时尚消费潮流。它那独特的圆形设计,无论在历史的哪个瞬间,在世界的哪处角落,都焕发出独有的光彩与活力。快豹

国家统计局局长马建堂调研宇通

10月27日下午,国家统计局局长马建堂一行20余人在河南省副省长侯春、郑州市市长赵延东等省市领导陪同下,莅临宇通调研,受到了宇通集团董事长汤玉祥的热情接待。参观途中,汤玉祥简要介绍了

行业和公司发展情况、公司5万台客车产能提升计划和公司发展战略。汤玉祥说,受国际金融危机影响,国内客车行业今年整体销售情况处于下降态势,但宇通1至9月份连续保持正增长,销售量和利润额均创历史新高,对于主要竞争对手,马建堂鼓励宇通要不断扩大现有的销售渠道,进一步增强技术实力,不断把宇通品牌做大做强。

在一层半2061号会议室,马建堂详细询问了客车的配置、性能、价格和市场营销情况,对宇通开发适销对路需求的新产品给予了充分肯定。马建堂说,企业必须在稳健发展的基础上不断创新,才能实现快速发展并最终走向世界,宇通就是一个非常好的例子。

品质铸就品牌

金杯品质 超值信赖

南京联润华晨金杯专卖店

地址:大明路598号

销售热线:52008096

售后服务:400-607-7955

网址:www.infobusking.com

金旅-现代考斯特

价格18万-32.3万

- ★现代原装进口底盘
- ★引进丰田内饰技术
- ★引进丰田工艺及技术标准

6-66座全系列

新款团体车45座

- ★国际领先轿车底盘,十年质保
- ★高载客底盘,三档变速,省油
- ★高性能、低价格
- ★安全5S店

中国客车最佳节油奖得主

邦联车业集团

展厅地址:下关区幕府西路116号(119/177大南村下)

售后热线:025-58702125

销售热线:025-58715456 13301587037

你买车我缴税

经典仿生

自动挡

6安全气囊

中速动力

银行按揭贷款

首付20%提车开回家

3年或10万公里质保

南京联润吉利熊猫4S店

地址:大明路166号

电话:52632179

独家买断C2 VTS

首付31000元带牌开回家

C5火热预定中.....

金秋购车月 买车送“车”

★活动最终解释权归南京蓝盾所有

东风雪铁龙

南京蓝盾神龙汽车技术服务有限公司

地址:南京市凤台南路122号(凤21、305、32、110、113路、东联线同上楼下)

电话:025-52860366 52860399

CREATIVE TECHNOLOGIE 人生科技 人生生活

南京宁南汽车文化周

时间:2009年11月14-28日

地点:南京宁南汽车文化周南京大道20号

宁南国际汽配城宁南汽车用品市场汽车展会广场

展汽车文化,享精彩生活

第二届南京宁南汽车文化周暨2009汽车用品订货会

主办单位:中国汽车用品联合会、南京市雨花台区人民政府

承办单位:雨花区政府宁南办事处、宁南汽配城商会、宁南国际汽配城

2009年度,南京最后一波汽车大展销,宁南汽配城、大明路汽车一条街50余家4S店汇聚一堂,百辆汽车现场展示。来就送活动:只要您来文化节就有精美小礼品赠送;购车抽奖活动:凡在14日-15日期间购车者(指定4S店),就能够参加组委会举行的抽奖活动,有机会赢取价值五千元的大奖。

更多精彩内容,敬请期待!

http://www.giqr.com

025-86617890/86618150

活动解释权归宁南汽车文化周组委会所有

中国重汽

HOWO A7

重卡领袖 公路之王

- ◆节油效果好——电控共轨发动机万有特性曲线改进、整车优化匹配、AMT手自一体变速箱(比手动挡变速箱省油3%-5%)、空载降速开关、最新流线型驾驶室造型有效降低风阻、标准牵引自重降低约300-800公斤等。
- ◆安全性高——盘式制动器、无内胎轮胎、排气门制动(CEVB)技术应用、后桥制动蹄片加宽等。
- ◆驾驶舒适性佳——AMT手自一体变速箱引领中国重卡迈入自动换挡新时代、四点悬浮驾驶室、盘式制动器解决超载情况下刹车抖动等。
- ◆可靠性高——全部总成均经过苛刻条件实验及恶劣使用条件两年以上验证。
- ◆使用成本低——保有量大!三年国内销量突破30万辆)、服务及配件网络全、价格低。

中国重汽销售部南京分公司

电话:025-85517113 85516625 13851942681