

车市淡季,卖车更需要创新 ——专访南京中升丰田总经理吴玉俊

高端访谈



在今年“快报五一车展”上,一汽丰田展台总计收获了近200台车的订单。除了产品、品牌的优势之外,经销商在展会现场所开展的一系列促销活动,也起到相当大的作用。这些活动的主要策划人正是一汽丰田南京经销商协会会长、一汽丰田南京中升店总经理吴玉俊。

卖车,需要不断创新

吴玉俊,地地道道的南京人。但其卖车生涯则始于长沙。

2007年吴玉俊任一汽丰田长沙力天店总经理。当时用他自己的话说,属于典型的“资历浅、起点高”。就是这位之前只有5年卖车经历的“新人”,在当上总经理的当年就将一汽丰田长沙力天店打造成“湖南最具影响力4S店”之一。在今年2月接手南京中升丰田店之后,连续数月使该店成为一汽丰田华东区百家经销商销量排名第一。在全国496家一汽丰田店中将南京中升丰田的排名提升至第25位。说起其中的奥秘,他总结:“卖车,也需要不断创新。”

吴玉俊认为,创新表现在许多细节。以吸引消费者到店率为例,南京中升丰田为每位到店客户都专门设置积分卡。只要留下联系方式或参加试驾、介绍新客户等就能获得一定积分,成功购车后这些积分可以兑换维修保养项目、装潢等。当然,最终消费者没有在这购车,也可以将积分转让给有购车需求的朋友或家人,同样可获得相应的奖励。吴玉俊说,“目前国内汽车经销商每位客户到店平均时间为10分钟,而南京中升丰田已经提升到39分钟,这些都来自店内的活动内容多,而到店时间长,就增加了成交的几率。”在售后服务方面,南京中升丰田也为客户制定了维修服务优惠套餐,套餐包括了丰田系列车型固定维修里程、保养检查、更换配件和服务内容等等,使原本烦琐的售后服务变得简单明了,价格也更清晰了。

依靠员工 提升4S店生存竞争力

吴玉俊告诉记者:“无论什么创新手

段别人都可能学去,但南京中升丰田真正的决胜条件是依靠高素质员工,是他们为客户提供竞争对手无法比拟的服务,也提升了4S店本身的生存能力。”吴玉俊说,“我们清楚完全依靠厂家品牌的优势,是不能造就一个优秀的汽车4S店企业的,今天4S店本身的经营管理水平和品牌形象,已经在市场竞争中发挥着举足轻重的作用。我上任的第一天就告诉自己的员工,我们一定要成为一汽丰田华东区的销量冠军。如今我们做到了,员工们看到通过自己努力而取得的成就,所带来的自豪感,或许远比单纯的物质奖励更能激发出他们的干劲。”

厂家+经销商集团,共渡难关优势明显

从卖车起就与一汽丰田打交道的吴玉俊,对于丰田也有着自己独特的理解。在他看来,目前车市低迷时,作为汽车经销商更应该学习丰田的精益化管理思想。他向记者解释道:“不可否认,从早些时候的召回门事件到日本大地震,丰田受到的影响确实很大。但丰田都挺过来了,这其中最主要还是归功于丰田的企业文化。”

吴玉俊最后对记者说:“经销商集团化优势也让南京中升丰田底气更足。中升集团作为国内最具影响力的汽车专业服务企业集团之一,率先将‘终身伙伴’理念贯彻到每一个细节,坚持顾客至上(CS NO.1)的服务理念,以顾客最少的花费,提供给顾客最大便捷、最大满意度的专业服务。加之集团化下人才储备、资金支持以及对于信息的相互沟通,更让南京中升丰田对于未来的发展充满信心。”

张思远 文/摄

“微笑的马自达”寻找微笑达人 Mazda3星骋南京路演周末上演

你知道吗?有一张微笑的大嘴正在寻找笑得最灿烂的你。比一比,谁笑得最美;比一比,谁笑得最甜——6月16日-17日,来新街口金轮广场参加“微笑的马自达”2012Mazda3星骋南京大型路演活动,你就有可能成为微笑达人,获得由长安马自达提供的精美实用的礼品。现场炫丽动感的节目,互动好玩的游戏,也将让你这个周末过得不再单调,互动区的多点触控显示系统将是现场显著的亮点。多点触控显示系统以IPAD作为媒介,利用高科技平面触控技术,通过点触触摸形式,结合现场车辆的近距离展示,让客户深刻体验和了解车辆信息。

据长安马自达南京天和4S店透露,进口马自达CX-5将于6月15日前后正式在南京亮相,第一批到达南京天和的CX-5共有5台,现正在抢订中。进口马自达CX-5搭载的全新2.0升发动机,采用了马自达备受推崇的Skyactiv创驰蓝天技术,这项技术首次将发动机的压缩比提高到了13:1,更高的压缩比可以带来更高效的燃油效率,以此获得更低的油耗和更高的扭矩输出。官方数据显示,这台2.0升Skyactiv-G发动机可以在6000转时输出156马力(四驱版为

154马力)的最大功率,在4000转时爆发200牛米(四驱版为198牛米)的扭矩。不难发现, Skyactiv-G发动机的性能比同级车型的2.0升发动机都要出色。

除了动力性能的提升之外,马自达CX-5在配置方面也有更好的表现。从海外车型上看,CX-5的高配车型将会提供非常全面的安全配置,除了多个气囊和TCS牵引力控制系统这些传统的安全配置之外,并增添了“i-stop”智能怠速停止系统。此智能系统是马自达独立开发的,可在发动机熄火和重表点火时实现平稳运行,同时节省约10%的油耗,还有胎压监测、盲区警示系统等辅助安全配置。此外,在舒适性配置上,CX-5也比较全面,人机交互系统逐渐成为主流。CX-5还提供了一个叫做SCBS(Smart City Brake Support)的智能城市制动系统,这个系统可以在车速低于30km/h的情况下侦测到前方有障碍物时自动制动,减少发生碰撞或追尾的事故。

由此可以看出,马自达CX-5是一款具有竞争力的全新SUV,相对于目前市场的主流SUV来说无论是感性上的设计理念还是更实际的性能配置数据,CX-5都不输于对手。

西祠奥体万人购车节火热报名

2012西祠奥体端午万人购车节,将于端午3天小长假(6月22日-24日)在奥体中心西便门广场火热开展。

车展购车专享西祠网友团购价,确保低于店头成交底价,现场购车主办方送豪华境外游及价值4800元装潢礼包(含全车镀膜、免费洗车券等),更有50万元惊喜购车礼,100%有礼!

本次车展除了参展汽车厂商提供的年中特惠购车价及丰富的购车礼包之外,主办方另外精心准备了三重大礼:一、上门礼:报名预约购车,到场就送咸鸭蛋;二、购车礼:现场购车,

就送东南亚豪华境外游和价值4800元装潢礼包(包含全车免费漆面镀膜、免费洗车、进口全车膜抵用券等项目);三、购车惊喜大抽奖:现场购车抽奖,百分百有礼,总价高达50万元!

礼品包含“舌尖上的中国”美食礼品套装、现金加油卡、GPS导航仪、倒车雷达、折叠自行车、全车进口膜、多功能充气泵等丰富的车用精品。

购车节还邀请多家银行及专业二手车交易机构到场,提供免费二手车评估、置换、汽车分期付款等一站式服务。

西祠胡同 www.xici.net

糖醋福克斯 清蒸新轩逸 麻辣料鲁兹 爆炒新速腾

舌尖上的车展 A Bite of Auto

2012西祠(奥体)端午万人购车节

6月22-24日(三天) 南京奥体西便门广场 (地铁一号线奥体站2号出口)

50余家主流品牌, 200多款热门车型, 购车即送豪华境外游+4800元装潢礼包!
参展4S店承诺: 西祠团购价低于店头成交底价!
主办方: 送千元加油卡/GPS导航/车载冰箱/全车膜/折叠自行车... 现场购车100%有礼!
报名就送咸鸭蛋:400-091-5177(我要买车)/QCCS.XICI.NET

Mazda 3 星骋 向完美说不

微笑的马自达

传递微笑 从我做起!

2012 Mazda3 星骋大型巡展及试驾会

南京站路演 试驾
时间: 6月16日-17日 时间: 6月23日
地点: 金轮广场 地点: 新庄国展中心

南京天和 南京汇达 邀您共享 Mazda 六月钜惠购车季

微笑的马自达
倡议每一位长安马自达车主8月期间来4S店签订文明行车协议,即有机会享受长安马自达提供的为期一年的免费常规保养服务,详情咨询南京天和、南京汇达

友好马自达 亲近马自达 尊享马自达 关怀马自达

长安马自达 | 品牌授权

Mazda3 星骋 Mazda3 星骋M Mazda2 炫动版 Ameyan 劲翔混动版

南京天和汽车销售服务有限公司
地址: 南京市秦淮区土城头路双桥门高架口(宜家家居旁)
销售热线: 025-52887502 52458333

南京汇达汽车销售服务有限公司
江宁旗舰店: 江宁区东山汽车4S园润麒路11号 销售热线: 52707598