

“赢在后市场”系列报道之 **人才篇**

首家汽车服务人才培养实践基地在郑州落成，“人才大格局”计划将推动行业前行

为汽车服务业插上飞翔的翅膀

吉利金刚、金鹰全系最高优惠六千元

近日,吉利汽车方面宣布,从3月份开始到6月份,吉利推出为期三个月的“虎跃行动”,吉利主力热销车型金刚、金鹰全系优惠4000元,最高优惠达6000元。金刚经典版车型价格探底仅售45800元,成为A0级家轿性价比新标杆。

作为吉利主力车型之一,其晶钻、硬朗的外形开创了精品家庭轿车选择的新视角。41~43分贝的怠速噪音,达到中高级别汽车水平,得到了用户广泛的赞誉,被广大用户称为“静音王”,尤其是5万左右的市场售价也让工薪阶层不再望车长叹,深受用户的欢迎。

卢望春

郑州海马启动“海马乐购节”

2010年3月27日,郑州海马汽车在百盛购物广场举行了“新七剑 2010款全系上市”活动,正式推出2010年全系新车。此次推出的产品涵盖海马A0级、A级、B级三大平台出产的七大产品系列,海马汽车销售公司总经理郭新尉在会上介绍了2010款新车产品上市信息。现场向市场推出的海马“新七骏”,并启动了“海马乐购节”活动。活动现场重点向客户介绍了“牵手海马,认识海南,相约三亚”三重大奖,并且当天活动现场订购的所有车辆将提供“终身免费保养、终身市内免费救援、终身免费清洁、终身免费服务”。

郭艳

酷车中国(河南区)进入市场

酷车中国(河南区)新闻发布会在风景秀丽的郑州丰乐葵园如期举行。来自汽车行业的领导、全国知名的汽车厂商代表、省会各大汽车经销商代表和郑州主流媒体记者共同见证了酷车中国网的诞生。

通过介绍,大家了解了酷车中国网站的定位、目标、口号以及特色。酷车中国较传统汽车网站的一大突破就是把精编的视频传播引入到网站中,视频频道将是酷车中国的一大特色。酷车中国网视频解决了平面媒体缺乏声音、互动性弱和感官刺激差等问题,也解决了广播单纯声音的音响效果,还解决了电视媒体播出时间限制等诸多问题。仅半年时间,酷车中国网就取得全国所有网站中1万左右的排名。

胡威

在建设西路,有一片新建成的6000平方米红白相间的汽车服务店特别引人注目,3月底以来,包括美鹰(中国)总经理赵明在内的国内外知名汽车后市场顶级专家频频现身在这里,他们是专程赶来为第一批50余名来自全省各地的“汽车服务人才培养”学员授课的,这里不仅是郑州西区最大的汽车品牌服务店,更是河南汽车后市场的未来。

晚报记者 舒晗



贰仟家汽车美容培训课

打破行业发展的瓶颈

国以才兴,政以才治。经济要发展,人才是关键。人才紧缺越来越成为制约整个汽车服务行业发展的瓶颈,河南汽车服务业也迫切呼唤着优秀人才。而随着首家以实践技能为突破的汽车服务人才培养基地“贰仟家汽车服务人才培养中心”落成,这种现状被彻底打破。

“我们真的很想为行业做些事!”贰仟家汽车服务股份有限公司总经理蔡桐才语气有些急切,记者也能感受到那种时不我待的心情。

“去年,中国汽车市场井喷,成为全球汽车销量最大的国家。而汽车后市场也必将迎来爆发,正面临前所未有的机遇,但汽车服务行业人才出现断层,远远跟不上行业发展的步伐,同时人们对汽车后市场从业人员依然停留在低层次、低素质的印象上,严重影响了行业向前推进,这也是我们成立培训中心的初衷。”蔡桐才说。

记者在“贰仟家汽车服务人才培养中心”看到,中心不仅拥有了多媒体教室,更设立了多个实际操作教室。河南贰仟家副总经理白玉峰告诉记者:“这里与大院校最大的不同是,理论与

实践紧密结合,突出实用技能,要求培训出来的学员上岗就能熟练操作,我们的目标是在最短的时间内让他们从不懂到成为某项技能的专家。”

人才大格局谋划大未来

专家认为,汽车后市场是中国汽车产业中最后的金矿之一,连锁模式又将是汽车后市场迅速发展的最佳商业模式。

致力于打造真正属于中国人的汽车后市场,加盟连锁民族品牌的河南贰仟家显然对行业的未来发展以及人才的重要作用有着更深刻的认识。

“我们希望他们就像种子一样带动整个行业意识的提升。”曾在日本最大的连锁经营品牌澳德巴克斯店中学习的河南贰仟家培训中心总监王玉说,“当时在澳德巴克斯完全被震撼了,我深深地明白没有服务,不论是哪个环节都是不完美的,而服务靠的就是人!”

王玉给记者描述了汽车服务的“人才大格局”计划,她说,连锁经营是一站式汽车服务模式,需要从配件、维修、美容、电器等各个环节的人才,不仅加盟店本身需要大批优秀人才,更需要新鲜

的血液去推动行业的发展,“人才大格局”计划将打破传统的用人模式,不仅提供全面而专业的培训,而且将建立人才库,健全技师、销售、店长、专家、各种人才库,来满足行业的需求。”

可以说,贰仟家汽车服务人才培养中心的建立正好为河南乃至全国提供高层次汽车服务人才的输出,解决了人才紧缺的问题,为行业未来夯实了人才基础。

弱势群体可获免费培训

“我们愿意尽到自己的力量,给行业起到带头作用。”蔡桐才说,贰仟家汽车服务人才培养中心不仅面向自己的加盟店,也面向所有有志于汽车后市场的人士。“对于应届大学毕业生,我们设置了最低的费用门槛;我们还将以此模式推动农民工再就业,同时对于符合条件的贫困人员和残障人员,只要愿意签订用工合同,我们将提供免费的培训。”

当记者问到这种做法是否将大大增加贰仟家的企业成本时,白玉峰说:“在台湾的汽车服务连锁店,当看到残障人士通过相关部门的培训获得技能而自食其力时,我被感动了。贰仟家作为有责任心的企业,不仅关注自身的发展,更应该关注社会上需要关心的人群。”

值得一提的是,贰仟家汽车服务人才培养中心将为这些学员在贰仟家的加盟店中提供就业机会。目前,济源市劳动局已经与贰仟家签订人才培训及输出合同,每年贰仟家汽车服务人才培养中心都将培训送来的学生并安排工作。

“30天是短暂的,却是人生中最有价值的。”王玉让每个学员在培训第一天写下一个梦想,希望在30天培训结束后实现的梦想。她说,30天后每一个学员都将在观念和意识上得到彻底改变。

我想,改变的不仅是他们的人生,也是汽车服务业的未来。

6个油, 不是个传说

车主点评2010款雪佛兰景程

车主: 原先生, 私企老板

颜色: 晶石黑

车型: 1.8L SE-AT

购买时间: 2009年9月



A0级车的超低油耗

6.23L/100KM!在最近刚刚举办的雪佛兰景程节油大赛上,原先生以近乎A0级车的超低油耗创下了佳绩。“平稳驾驶,不急不燥”,即是他的省油高招,他笑谈到,开车的人,如果牢记他的八字箴言,6个油,绝不是传说!

原先生平时开车就比较稳重,起步轻踏油门,行驶过程不急加速、不急减速,尽量保持匀速前进。当然,除了良好的驾驶习惯,他还说道,2010款景程配备的D-VVT1.8L发动机及6速手自一体变速箱也是秘密武器之一,这对黄金动力组合不但能保障动力在日常生活中完全够用,而且燃油经济性也格外出色。

创业者的明智之选

进一步了解,原来原先生是个私企老板,用



他自己的话说,“随便做点小生意”。随着生意愈来愈繁忙,外出见客户的需求越来越多,找辆有面子的车做代步工具就被提上了日程。

适时正值2010款雪佛兰景程上市,几位生意上的朋友都强力推荐这款车型。原先生亲自去4S店考量,没想到对景程一见钟情。这车不但外形很大气,设计也很有潮流感,够气派,很有面子;而且仅A级车价格,却拥有B级车价值,性价比真的没得说,对于像他这样的创业者来说,是个非常不错的选择。于是,原先生毫不犹豫把原来的某自主品牌小车升级为2010款景程。

省油更安心

用车三个月,景程也没让原先生失望。由于总在外面跑生意,开始他还有点担心,都说美国车油耗高,但实际用下来,通常在百公里9个以内,节油赛中6升多的成绩就是最好的佐证。

经常走南闯北,用车自然比较狠,如此短的时间,原先生的景程却已经做了三次保养。不过,让原先生非常惊喜的是,虽然景程是一款B级车,但是保养费用却一点也不贵。比如,给车换个三滤也就300块钱,他觉得挺值的。而且雪佛兰4S店独有的9项免费检测服务,加上售后服务人员热情、专业的服务,都让他

非常安心。

另外,景程的五星安全,多达15项的舒适配置,2700MM轴距的大空间,原先生也是赞不绝口。到现在他也一直庆幸当初买车的时候看得那么准,景程不仅被朋友们所津津乐道,而且更是让家人放心。如果让他重新再选择一次的话,那一定还是景程。

