

2004年便进入汽车市场的比亚迪汽车河南南光销售服务店(以下简称:南光比亚迪),算得上是中原车市的一员老将了,在历经9载风云变幻的汽车市场之后,南光比亚迪成长为一间5星级、年销量达到1300多台的销售服务店。2012年,南光比亚迪迎来一名80后新少帅——邓晗。这位从销售顾问成长起来的总经理将带领南光比亚迪走出怎样的征途呢?邓晗说:“做市场,我们要像一个斗士一样,一面开疆拓土,一面守土有责!”

记者 陈娟



邓晗“简单做人 踏实做事”

10年间,邓晗从一名刚刚涉足行业的销售顾问成长为比亚迪一间5星级销售服务店的总经理,这是怎样的一种华丽转身呢?

1月14日上午,在比亚迪汽车河南南光销售服务店总经理办公室(以下简称:南光比亚迪),邓晗穿着一件黑色的皮夹克,寸头,个字不算挺拔,但看上去很有精神。他喜欢茶道,尤其喜欢普洱,品香审韵中,他的从业经历向我们娓娓道来:“刚毕业那会对汽车行业几乎是一无所知,凭借着毕业生的那股热情和冲劲进入了汽车行业,那个时候卖车就是一种本能地要满足客户需求,实现销售。”那时他和同事们共同成立了信阳首家汽车专营店,尽管这个规模仅相当于现在的2S标准的专营店,但却开启了信阳汽车市场“专卖”的新篇章,也将某品牌汽车信阳市场单月“0”的销售拓展为单月40余台的销售业绩。很快,由于业绩突出,他被任命为信阳市场该品牌负责人,在他负责期间,他带领他的团队创造出信阳市场同品牌销量冠军的佳绩……

良禽择木而栖,成长中邓晗找到了更适合自己学习和发展的地方——南光比亚迪。在这里邓晗在销售部经理的岗位上,带领他的团队又一次勇夺比亚迪品牌河南省内销量第一的桂冠。这一次的第一,终于成就了他又一个新的职务——南光比亚迪总经理。

【人物素描】

## 做市场,我们要像一名斗士

### ——访比亚迪汽车河南南光销售服务店总经理 邓晗

#### 鏖战2012

借势爆发 提升服务

2012年的汽车市场让很多人记忆犹新,在这一年,不同阵营的车型全面爆发降价潮,逐级影响各个细分市场;在这一年,曾多年称霸市场半壁江山的日系品牌受多方原因衰落低迷,丢失大量市场份额。同样是在这一年,南光比亚迪在市场的激流勇进中率先爆发,实现销量大幅增长。特别是9、10月份在市场销量格局巨变的情况下,加紧制定促销和服务政策,实现了单月销量200台的突破,而这样的数据还是在厂家车源供给不足的情况下实现的,邓晗说:

“如果车源配比充分,我们的爆发将是惊人的。”

在销售量全面爆发的同时,做好内功提升服务品牌也成为2012年南光比亚迪的重要内容。邓晗说:“除了常规的售前和售后方面的服务提升,我们还重新装修了客户休息区,规划出乒乓球室、影音室等。其中,新装修的影音室设备全部是高品质的音效设施,堪比豪华车汽车4S店的影音室。我们目标就是要让购买国车的消费者享受到更高品质的服务。”

#### 激战2013

开疆拓土 守土有责

面对刚刚铺开的2013年画卷,邓晗表示今年的工作很有挑战性,他要带领他的团队像一名斗士一样勇往直前。

邓晗说:“在2013年,比亚迪大概会有7款重量级的新车问世,其中包括之前亮相备受关注的比亚迪秦与奔驰联合开发的比亚迪秦、腾势GOLF EV和已经亮相过的思锐,都是比亚迪的全新车型,而比亚迪F0、L3、S6则将搭载新的动力总成系统,M6是一个小改款,配置上会比现款丰富些。这几款重量级的新车集中上市,预示着比亚迪将从2013年起开始全面发力。而作为经销商的

我们,就要在新品上市之后,像一名斗士一样开疆拓土,为新产品拓展出更多的市场份额。特别是比亚迪新能源车型的问世,将是比亚迪品牌新征程的开始,将是一个长期的推广、拓展之路。”

“除了有效进攻,‘守’也是一个优秀斗士必备的能力”。邓晗告诉记者,目前在省内比亚迪汽车的保有量已经很庞大,针对这部分现有客户,我们不仅要提供更加高品质的服务“守”住这部分客户,更要在他们有换车需求的情况下,有效转化他们成为比亚迪新能源车型的新消费群体,让他们享受到比亚迪不断进步、不断精准的高品质服务。

## 东风日产荣获“2012最佳汽车金融服务品牌”大奖

# 徐川:坚持提供业界领先的汽车金融服务

日前,由理财周报主办、数十家专业机构和媒体共同参与的“2012中国汽车金引擎奖”评选落下帷幕。东风日产在此次评选中荣获“2012最佳汽车金融服务品牌”大奖,并成为全场唯一获此殊荣的汽车厂商。

东风日产水平事业开发部部长徐川表示:“东风日产一直致力为每位客户提供业界领先的汽车金融服务。我们的汽车金融服务——‘N易贷’通过多年的发展,正在为越来越多的客户创造轻松贷款的汽车生活。在未来,我们将再接再厉,不断整合多方资源,丰富汽车金融服务体系,践行‘客户至上’的理念。”

### 独揽年度大奖,“N易贷”稳占业界领先之位

“2012中国汽车金引擎奖”作为“中国汽车金融‘金引擎’促进计划”的系列活动之一,由中国最具影响力的财富管理媒体《理财周报》启动。经过一个多月的线上线下反复对比评估,众多汽车行业专家、金融家、金融从业人员和家庭投资者亦参与其中,其权威性和专业性毋庸置疑。该奖项的评选不仅在于表彰年度具有突出表现的行业典范,更对推动中国汽车金融和中国汽车产业的健康发展具有重要的指向作用。

东风日产在本次评选上独揽“2012最佳汽车金融服务品牌”大奖,与其一直坚持提供业界领先的汽车金融服务,不断发

展“N易贷”服务品牌分不开。

早在2003年,东风日产就开始规划建设水平事业部,并以此为依托,大力丰富和发展其独有的汽车金融服务——“N易贷”。作为一项重要的购车贷款和汽车增值服务,N易贷更是东风日产全价值链体系中的重要一环。它凭借灵活多样的还款方案和超低利率优惠等,为客户提供“一站式”的贷款购车服务,让客户提前购车的梦想变为现实。

截至目前,“N易贷”已经累计为25万客户实现了提前购车的梦想。2013年下半年,N易贷推行金融快车道服务,客户从递交申请到审批通过平均仅10小时,70%

以上的客户当天递交申请当天得到审批。另外,N易贷强调在全网络为所有东风日产客户提供品牌标准化的金融服务,贷款产品和服务紧贴客户需求进行开发,并迅速在全国推行,推广速度在业界树立了标杆。

专家指出,在当下这个汽车后市场的盈利时代,东风日产这种人性化的金融服务,可以为客户的资金增值创造更多空间,为用户带来更大的附加价值。它以实际行动践行“客户至上”的服务理念,不仅可以提高客户满意度,更提高了经销商的抗风险能力,间接推动整车销售和发展。因此,东风日产获得这个奖项可谓实至名归。



### 多元化服务全面拓展,东风日产淘金汽车后市场

除了为客户提供轻松专业的“N易贷”汽车金融服务外,东风日产还凭借对中国汽车市场的深刻理解,洞悉消费者需求,开发出多元水平业务,创造走在业界前列的全方位增值服务,为客户提供“安心购车,舒心驾车,顺心换车”的驾乘体验。

在这样的理念指导下,东风日产积极发展汽车租赁、汽车保险、二手车置换等领域的服务项目。

在汽车租赁方面,“易租车”依托东风日产强大而广泛的销售网络,以强大的企业竞争力为支撑,为广大消费者提供优质、便捷的汽车租赁服务。截至2012年,易租车已在全国建成过百个服务网点,为数百万的客户提供了全面、多样、可靠的用车方案。

在保险服务方面,东风日产的“保险管家”经过6年的发展,已成长为业内发展时间最长、覆盖

范围最广、经营业绩最好的汽车保险项目。其服务内容涵盖了投保方案设计、24小时出险、查勘定损协助和维修、救援、理赔协办,每一步都为客户提供专业、贴心的服务。

在二手车置换方面,东风日产成立了“车易换”品牌,凭借专业的评估师队伍,为所有汽车品牌客户提供“一站式”的二手车置换服务。无论是预约、定价、过户、卖车,都能享受便捷、安心的服务,让二手车置换变得简单、轻松。

徐川强调:进入汽车“微增长”时代,后市场的盈利能力就是车企的重要竞争力体现。在未来,东风日产将会通过不断加大对水平事业的投入和开发力度,对更多服务和资源进行整合,提高企业淘金后市场的能力,反哺整车销售,为整个企业的发展提供更好的支持和帮助。