

# 港骊祥 汽车梦想合伙人

什么是梦想?梦想就是让你一直坚持,就是让你感到幸福的东西。

——《中国合伙人》

没有太大的引人动作,也没有太多的官方报道,港骊祥汽车销售服务有限公司(以下简称港骊祥)就这样悄无声息地加入河南汽车行业并默默地发展着,用董事长梁旭的话来讲,港骊祥只是一个代号,一个团队的代号,一个优秀运营团队的代号,我们是一群有着共同汽车梦想的合伙人,然而就是这群汽车梦想合伙人,从海马海福星单品营销全国夺冠到连破广汽传祺全国销售纪录再到转战江淮,从最初一家4S店发展到4家4S店,还有4家筹备中的4S店,28个销售终端,79家销售联营店,港骊祥的速度似乎有些快,但对于“没有对与错,只有快与慢”的港骊祥来说,这才刚刚开始。

的车型,借助稳健的销售渠道,销量环比大幅度上升。

“运营海马汽车其实是自我营销经验的积累,从刚开始做传媒到转行汽车,也是从务虚向务实的改变,经过运营海马,我们懂得了先从模式入手,再定位营销动作,从产品、价格、渠道、传播四个策略来制订有效战术。”港骊祥董事长梁旭坦言。

· << £ > , ~ > fl

2012年8月,港骊祥接手传祺永丰店的运营,对于一直以来保持良好团队的永丰店来说,更重要的突破。虽然有越来越多的企

员工召开了一次主题“大干一百天”的誓师动员大会,董事长梁旭提出了“企业文化数字化”,即把企业文化转化为每一个区域、每一个周期的营销行为。从到店量、成交率、

每个人在港骊祥可以愉快地有成就地工作,实现理想抱负。港骊祥承认每个人的平等和地位,让每个人到港骊祥来都会感觉到这里是一片晴朗的天空,可以让每个人高远地飞



“ £ £ > £ % “ ~ > ce

2011年4月,港骊祥取得海马海福星河南总运营权,在汽车行业,买断式承销单一车型的案例并不多,尤其是在目前汽车行业竞争激烈的环境之下。虽然单一车型的价格体系与渠道运营可以得到有效的控制,但就一款车型,渠道成本、传播成本、流通成本等各项成本都很高,尤其是建立自有的直营点来讲,综合成本非常高,只有找到销量与利润双向平衡的趋向等值点,才有可能做到盈利,否则的话就会造成两种被动局面:一种是快速盈利但没有持续的销量,时间一长势必会影响到全局销售而陷入销量环比递减从而退出承销网络;另一种情况就是能稳定销量并实现环比增长却会导致周期性亏损而陷入财务危机。在仔细分析了汽车市场状况下,港骊祥制订了“贸-工-贸”的发展模式,以海马海福星为首例产品有计划有步骤和有重点地建立起销售流通渠道,在实现销售稳定增长同时并纳入其他买断式的承销车型,从而实现多款车车型订购统一渠道销售运营的局面。这种模式的经营其实是兼容了欧洲、亚洲等多种汽车销售流通模式,做到了汽车4S的专营超市化,从市场运营角度来看,是更有利于汽车销售商长期的良性发展。港骊祥的这种销售运营模式很快就又从江淮瑞铃皮卡的销售上得到了验证。2012年3月,港骊祥再次承销江淮瑞铃皮卡

业开始重视企业团队文化的建设,但真正要形成优良的、持久的团队文化却很难。团队文化可以说是企业的一种气质,是靠培养积淀获得的,而不是刻意地模仿就能够获得的,所以这也就是为什么很多企业的文化听起来都很相似,但是实际产生的效果却是千差万别。在某种程度上,一个企业的团队文化是由企业领导者的价值观和素养决定的。当时永丰的企业文化经过几年的磨合已经非常优秀,但在行为上却总是有些束缚,无论从销量还是从服务产值都是在临界点上。经过一周的观察,“企业文化数字化”成为永丰店的战略营销词。9月18号,永丰全体

实销量、渠道分解量、周期销量、进厂台次、单车产值、回访量等制订了多项业务配套数字指标。虽然有些迟到的会,但当月永丰创下了销量过百的全国纪录,紧接着是GS5单品销售过百,月销率先突破200台。在获得了多项荣誉之后,永丰的自信已经转化成了可推理可逻辑的数字化企业文化。

% >>> · £ < ~ > - >

2013年4月,港骊祥战略联盟河南亿瑞运营江淮汽车郑州、洛阳两地的销售。“相信自己、相信伙伴,港骊祥希望通过机制的保证、文化的保证,让我们自己的文化观念、管理基础传承下去,形成一个不是家族的家族企业”。这是港骊祥在成立之初给自己设定的一个企业理念。而这个理念在江淮团队上取得了良好的发挥。

“港骊祥是一个非常尊重人的公司,我们认为,一批人好不容易聚到一起共同做一项事业,所以每一个人都应该受到尊重。

翔,就这种感觉。只要你有激情、有能力、有敬业之心,愿意和别人合作,到港骊祥来就能做事。港骊祥的团队文化能把一批好人、有创业激情的人聚集在一起,同时进一步激发他们的创业激情,然后是一个能够特别重视诚信的公司,重视执行能力、寻求证明的公司。这就是说,每个人必须做出业绩才能够往上走。所以在港骊祥,我不敢说工资水平有多高,但绩效绝对是非常高的。我希望在港骊祥工作的人员在实现自己价值的同时能够赚到钱,毕竟安居才能乐业。”董事长梁旭在对自己团队文化总结时如是说。港骊祥的团队发展就像一个大的离心泵,可能认同港骊祥这种文化的人就能够发展得比较好,能够沉淀下来。如果不认同,可能就和这个群体融不在一起,就会被甩了出去。

就在即将结束的5月战报中,江淮轿车郑州销售同比增长537%,位居全国第二,当然这中间包括着在5月中旬40台和悦车团购的业绩,但不管怎样,港骊祥的这种团队协作力已经在江淮汽车上开始发力。

“ ” , £ > Ø

取名“港骊祥”,其中有三层寓意:一是坚守“相信自己、相信伙伴”的企业理念,港骊祥要做一个可以有依靠感的企业,是团队的港湾,突出一个港字;二是要主导“没有对与错,只有快与慢”的运营准则,不但要跑,而且还要优雅,突出一个骊字;三是在商业模式创新途中遵守“礼、仪、仁、智、信”的和谐公德,突出一个祥字。这三个方面的寓意集合了港骊祥的三个字义,同时立标了“模式、标准、流程、细节、文化”的新企业基准。



**想想还是Ta好, 瑞风S5 舞动中国**

全国试驾体验之旅要你惊叹!

亲眼见证: 瑞风S5 挑战世界吉尼斯纪录 SUV 侧立两轮行驶最长距离纪录!

江淮汽车河南亿瑞7S店—河南亿瑞汽车贸易有限公司  
地址: 城东南路与航海路交叉口向北800米路西 销售热线: 60590666 服务热线: 66827279 大客户采购: 18037330257  
江山: 18037117116 新密: 53781228 新郑: 62624666 中牟: 15936249111 登封: 18037117062  
江淮汽车濮阳亿瑞7S店—濮阳亿瑞汽车贸易有限公司  
地址: 中州路与启明路交叉口向南500米 销售热线: 62500688 服务热线: 62500193 濮阳: 18635789777  
孟津: 15937973567 濮阳: 67686999 濮阳: 66822777 林安: 65680680 新安县: 67289631 伊川: 15624908858 新区: 15638820998  
济源: 6606688 宜阳: 68829118 鹿邑: 1360866773 溱潼: 15837967854 鹿州: 6666828 三门峡: 13849800201

**海马汽车 焦作市 新乡市**

**“愈经典 越超值”**

海马海福星河南区域节油挑战赛正式启动!

海马海福星直销巡回季 低至4.98万

海马海福星河南运营商—郑州港骊祥汽车销售服务有限公司  
地址: 郑州市花园北路刘庄 销售电话: 0371-86093590 全国统一热线: 4000-000-3508  
中牟: 18037195605 安阳: 18037117073 新乡: 18037117063 驻马店: 18037117062 新乡: 18037117061  
巩义: 18037117072 许昌: 18037117081 漯河: 13939918808 平顶山: 18037117076 新乡: 13283802777  
洛阳: 13837120022 周口: 18037117085 商丘: 13849665588 三门峡: 13849802021 焦作: 13839214635  
济源: 13837165695 濮阳: 13803395927 南阳: 18037117087 驻马店: 15939625888 分期: 18037117075

**中原第一店 全国十佳销量冠军**

- 传祺GS5 2.0L最高优惠18000元
- 传祺GA5最高优惠10000元
- 双T时代 传祺GA5 1.8T/GS5 1.8T 激擎上市
- 传祺家族紧凑A级轿车GA3即将登场 火热预定中

传祺梦 国车精品0元现车抢购季

首付再分期 传祺0元购  
0利息0月供 传祺全系半价开回家

广汽传祺全国十佳店—郑州永丰店  
销售热线: 0371-65759999 服务热线: 0371-63706666 传祺团购群: 15444322 地址: 郑州市花园北路刘庄  
周销热线: 0371-65691798/65696198 中博: 1571382077 1590261655 北郊: 0371-5910626 15682827755  
西峡明亭汽车城: 18614868356 13858960378 江山: 13202815358 巩义: 18037117072 中牟: 18037195605  
新密: 18037117061 濮阳: 18037117062 新乡: 18037117073 平顶山: 0375-2360555 18037117076  
汝州: 0375-6826666 13937569009 三门峡: 13849802021 单单位采购VIP专线: 18037339997 联系人: 杨经理