



诚·立中原 信·达天下

访河南启乘名车广场总经理贾敏锐

定位中高端 开启二手车诚信航母

初到启乘名车广场,名车展厅内一台台展车井然有序地排列着,二楼的客户休息区有到访的客户在轻声交谈,办公区工作人员有条不紊地忙碌着……作为一家责任与信心满满的企业,我们似乎看到了中原二手车市场的巨型航母正在慢慢起航。

“目前,在西方,整个二手车与新车的平均交易比是1:3,中国则是1:0.3,与西方差距甚远,除了北京、上海、深圳、广州等一线城市的交易比基本能达到1:1,包括河南市场在内的众多区域还尚未达到国际平均交易比1:0.8,可以预见,中原地区的二手车市场具备很大的

发展潜力,其中,中高端二手车的发展空间更广阔。”在平和的外表下,贾敏锐似乎有着和他名字一样的洞察力,“二手车在未来五到十年是一个很好的产业,而且是循环经济的一部分。”

在贾敏锐看来,在启乘,虽然中高端产品很重要,但是诚信经营更加重要。因此,在启

乘试营业一开始,便提出了“7天退换”,“绝不出售事故车、泡水车”,“一年或两万公里无忧质保”等口号。

“我们的目标就是力求推动整个河南省二手车规范、诚信体系的建设,为消费者营造一个安全、放心的二手车交易环境。”贾敏锐坦言。

随着汽车市场新车的不断更新换代,这让二手车市逐渐走到市场的前台。据统计,今年上半年我国二手车交易量为248.16万辆,同比增长7.64%,交易额为1381.42亿元,同比增长22.39%。在这种情况下,一座座主营二手车的汽车超市拔地而起,这其中不乏就有即将于10月16日试营业的启乘名车广场。这座斥巨资1.5亿~2亿元打造的二手车王国,从建立之初就提出了“7天退换”,“绝不出售事故车、泡水车”,“一年或两万公里无忧质保”等口号。用河南启乘名车广场总经理贾敏锐的话来说,做企业,就要诚·立中原,信·达天下。 郑州晚报记者 谢宽

启乘无特权 释放正能量

做企业,怎么也绕不开“管理”二字,好的管理,会给企业带来更多的正能量。而在贾敏锐的管理经中,却只有简简单单的两条,“启乘无特权”;其二就是“信任、放手、放权、问责”。

“在从事这个行业之前,我没有汽车从业的经验,但是管

理工作做过很多年。”贾敏锐说,“启乘无特权,就是说任何人不要凌驾于启乘的制度之上,作为领导更要以身作则,只有这样才能带领出一个很有正能量的团队;其二,‘信任、放手、放权、问责’。目前,我们有11位副总经理,他们个个都非常专业,我可以为他们充分的

创造良好的工作环境,充分的信任和放权,但是一定要是对事情的结果负责,如果执行者达不到预期的效果,那么我就会对人员进行调整,每个人都要对企业负责。”

管理团队就是以心换心,一定拿出诚心与伙伴们进行心与心的交流。通俗一点说,

要靠自己的人品和人格魅力去征服每一位伙伴。“启乘要建立一个相对完善的现代化企业管理体制。”贾敏锐认为,作为一个外行管理内行,你要做好你该做的事情。“我的工作就是为大家服务好,让专业的人开心的、愉悦的、尽心的做自己的事情。”

启乘不是二手车市的搅局者

“启乘的出现是和大家共赢的。”贾敏锐强调,“启乘是学生需要大家的关心和呵护,我们会以低姿态,和所有的二手车车企进行强强联合,和大家一起培育市场。”

对于未来,贾敏锐认为,

郑州应出现3~4家像启乘这样规模的二手车企,大家一同携手奋进,在整个国内市场说起二手车集散中心,必然提到河南郑州,对于我们郑州的形象提升是非常重要的,那时郑州将会成为国内

二手车市场的中心,我们会感到自豪的,怕竞争就说明自身是不想发展壮大的。

据贾敏锐透露,在启乘试营业之前,我们会邀请河南省比较上规模的二手车企业来参观,启乘将会全方位

接待。我们会开一个发布会,告诉每位参与者启乘的心态和姿态,启乘愿意和河南省所有的二手车企强强联合,共同推动整个河南省二手车规范体系、诚信体系的建设。

启乘名车广场 QICHENG AUTO SQUARE | 诚·立中原 信·达天下

10.16

百款二手名车邀您品鉴 进店尊享豪礼

盛装面世 诚邀莅临

您身边的二手车专家!



Service Hotline 服务热线

400 033 7777

地址:中国·郑州市花园北路天伦路交汇处东200米

网址:www.qcauto.com

新浪官方微博:@启乘二手车广场