



华丽转身焕生鸡

我市汽车行业相关人士新春寄语

记者 潘敏洁

回首2016年,我市的车市从高速增长时代向平稳增长转变,汽车企业纷纷主动转型,探寻后市场经营模式;并无一例外地将“服务”摆在了核心位置。

2017年,我市汽车行业翻开了全新的篇章,在这篇章里,他们又将写下怎样目标与期盼?本报特别邀请我市部分业内人士寄语新春车市,祝福车市生“鸡”盎然。

市汽车流通行业协会秘书长 俞经照

在车市增速放缓、供需失衡的现状下,我市的汽车经销商呈现出由卖产品 向 卖服务 转变的趋势,经营理念的改变使经销商的利润结构得以不断优化。

去年,作为协会,我们为企业提供来自政府和企业两方面的市场信息,开展各种培训、咨询,组织行业企业反映共同诉求等,并通过这种服务产生 磁场效应,推进成员企业之间的协调发展与密切联系。同时,开展一系列行业企业发展活动,在社会各界中赢得了良好的口碑。这些成绩的取得与上级部门的积极指导、各会员单位的大力支持和配合密切相关。

2017年,面对新的形势、新的局面,我们将主动承担起政府转移的职能,通过扩大服务内容、提升服务水平,提高行业协会的会员覆盖率和成员代表性,促进行业健康、有序地发展。

市国荣汽车维修服务有限公司 王国荣

2016年,公司把目光放在了汽车后市场综合服务上。不管是售后服务、二手车市场,还是汽车金融、租赁等领域,我们都做了及时布局,以占据更多的市场份额,从而提升企业抗风险能力,提高综合毛利。

2017年,公司将持续围绕 以客为本、诚信服务,不断改进、追求卓越 的质量方针,奉行 学习、进取、合作、创造 的企业精神,加强品牌信赖感,提升客户满意度。在购车方面,我们将不断推出多样化、实用性的购车优惠计划,提高客户的忠诚度;在售后服务方面,我们着眼于人才培养,打造精锐团队,以人才留住客户,以服务打动客户。

市华特汽车销售服务有限公司总经理 章滨曦

在全国汽车市场疲软的大环境下,我们公司逆势而上,去年交出了汽车销量2200多台的成绩单,比往年略有增长。2016年,在做好汽车销售的前提下,公司将汽车后市场服务做精、做细。在售后服务方面,我们始终秉承 比你更关心你 的服务理念,并以配备专业的维修检测设备与专用工具、专业的服务团队、配件价格与工时透明服务、质量担保等标准服务,深受用户好评与信赖。

另外,维修中心推出了24小时抢修服务、星月服务、上门服务、专业技术咨询等一系列优质特色服务,为公司的发展作铺垫。2017年,公司将追求完美、与时俱进、不断创新、开拓未来为目标,为用户提供更优质、更完善的服务。

市二手车交易市场董事长 林孝树

2016年,我们交易市场的二手车交易量为14000多台,比2015年略有增长。

回顾2016年,我们二手车交易市场经历了两件重大事件,其一市场扩建,从原先的25亩扩建成50亩,为我市的二手车市场做大做强,从而形成集聚效应夯实了基础;其二引进第三方检测机构,倡导客户诚信经营,有利于促进市场规范。

未来二手车仍然具有不断发展的潜在优势,但不可回避的是,在市场交易中,仍然会有故意隐瞒车辆的真实状况、以次充好,或虚报价格、欺骗客户的情况,这些非常不利于二手车市场的健康发展。2017年,我们将始终立足于诚信经营,力争使整个市场交易变得更为活跃、更为规范,确保二手车交易朝着更加成熟、完善的市场道路上前行。

温州汇达汽车销售服务有限公司总经理 薛宁冲

去年可谓国产汽车的发力之年,我们公司旗下的比亚迪、一汽、东风风神汽车三大品牌的销售额,占据了公司总销售额的60%—70%。随着汽车保有量的提升,售后市场也随之水涨船高。都说汽车后市场是一块很大的蛋糕,但是弱水三千,只取一瓢饮,我们公司主要聚焦在这块大蛋糕中的其中一块——售后维修。去年公司旗下5个汽车品牌平均实现售后产值1000多万元,这就更增强了我们的信心。

2017年,我们将继续坚持 安心、贴心、放心、关心 的服务理念,围绕卖好汽车、做好售后这两个方面,卖出更多的汽车,做好售后维修,提升汽车售后服务的水平,提高客户的忠诚度。

市红旭汽车销售服务有限公司总经理 邱海军

去年,红旭广本销售量为1328台,与往年持平。在市场竞争加剧的环境下,我们始终觉得,专业技能和贴心服务是突围市场的关键所在。培养了一批能为客户提供更加高效、专业服务的团队。

同时,我们统一理念,借助晨夕会、部门例会等,让员工领悟公司的文化精神、了解公司最新动态,在潜移默化中提高员工自身的服务意识。

2017年,我们初心不改,将始终秉持红旭集团的 诚信就是品牌、满意就是效益 的经营理念,不断修炼内功,通过专业的技术、贴心的态度为每一位客户提供超值的服务,不断超越客户满意。这也是汽车企业持续焕发生命力的重中之重。

