

专心、专业 自成一“格”

北京现代平顶山瑞格4S店销售经理杨陆遥答记者问

今年以来,受经济大环境的影响,鹰城汽车市场不复往年的迅猛上涨势头,增速明显放缓,部分4S店甚至面临着较大的经营压力。作为我市汽车市场的中流砥柱,北京现代平顶山瑞格4S店是如何面对今年市场形势的呢?6月20日,记者采访了该店销售经理杨陆遥。



北京现代平顶山瑞格4S店销售经理杨陆遥

记者(以下简称记):今年以来,我市部分汽车4S店感受到了不小的经营压力,请问这是为什么?

杨陆遥(以下简称杨):汽车是一个资金密集型的行业,要想持续经营,融资就显得非常必要,但如果把融资获得的资金不是用在正常经营过程中,而是投到了别处,一旦陷入资金漏洞,就可能造成资金链断裂。这种情况下,经营自然是很困难的。

记:那瑞格店是否有类似的情况呢?

杨:出现这种情况的根本原因在于经销商把资金投入到了其他行业。瑞格只想专心专一地做好汽车,做好现代品牌。资金只用于本公司的运营,所以不会出现这种情况的。

记:说到专心做汽车,瑞格自成立以来一直是北京现代在平顶山地区的重要支点。根据车管所反馈的2014年和2015年第一季度上牌量来看,北京现代作为我市市场占比最大的汽车品牌,北京现代有什么样的优势呢?

杨:北京现代的优势是综合性的,主要有两个方面:一方面,北京现代自2002年成立以来,用10年时间便成功实现双百万(年产销100万辆、累计产销500万辆)的成绩,这在中国汽车市场所有品牌中是从未有过的发展速度。在这种成绩的背后,是所有现代人对北京现代产品品质的精益求精和对售后服务的真心、

务实。北京现代能取得这样的成绩,也体现了广大顾客朋友对这一品牌的认可和信任。

另一方面,作为北京现代在平顶山地区唯一一家指定的A级经销商,瑞格店自2012年到现在,一直秉承以人为本、客户至上、服务为先的经营理念,培养了一支专业扎实、素质过硬的业务团队。更重要的是,经过3年多的经营,我们收获了来自鹰城近5000个家庭过万人的支持与厚爱,并且这个数字还在不停地增加。不少顾客朋友有时进店可能只是来看看,但我们却希望通过自己的努力和服务让每一位进店顾客都感到满意,甚至无关成交。正是有了这两方面的原因,我们瑞格才得以在激烈的市场竞争中站稳了脚跟。

记:现在,汽车越来越便宜,来自县区的购车需求越来越旺盛。在这方面,瑞格做了哪些工作?

杨:这个问题问得很好。作为一家秉承以人为本、客户至上、服务为先经营理念的企业,我们自然是很有诚意的。对于县区客户,我们也尽可能为他们的购车及售后维修需求提供条件。比如说我们在鲁山、舞钢等地区都设有直营的服务网点,而暂时还没有铺设我们服务网点的地区,我们会报销顾客的来回路费,以方便他们能够来店看车,而不是只通过电话了解。

在县区设立直营店,虽然会增加我们的运营成本,但我们瑞格的经营理念是以人为本、客户至上、服务为先,这一点我们任何时候都牢记在心。能为县区的朋友尽可能地提供方便,正是我们践行这一理念的体现。

记:我身边有不少朋友知道我经常会接触汽车这一行业,所以总是会问我某款车型优惠多少、哪里价格更低之类的问题。现在人们购车,是不是更关注价格了?

杨:这怎么是更关注价格了?应该这样说:所有的消费者在任何时候、购买任何东西都会关注价格,也必须关注价格。不过,价格并不是他们唯一关心的。大家都知道,汽车行业发展到现在这个阶段,基本上像北京现代这种走量的合资品牌,价格其实也都非常透明了,朋友们在关注价格的同时,也会关注产品本身的性价比是否更高,当然更关注的还是用车体验和售后服务。

记:说到价格,眼下这个季节,汽车市场总体处于一个什么样的水平?

杨:夏天气温比较高,人们普遍不愿冒着高温去看车,因此整个汽车市场处于一个相对平淡的时期,价位也处于全年的较低位置。因此,这个时候,经销商都愿意拿出力度更大的促销措施。现在购车,正当其时。★

(本报记者 葛生华)



威朗 天生爱跑
新生代运动轿车

新城区·威佳别克

全新英朗 10.99-15.99 万元 | 别克威朗 13.59-19.99 万元
首付 2.99万, 轻松贷回家! | 现已隆重上市, 欢迎进店赏车!



销售热线: 0375-6160000 服务热线: 0375-6103333

地址: 新城区复兴路与菊香路交叉口威佳汽车城



扫码有惊喜!
大奖等你拿!

