



开栏的话：每个销售员都有一肚子的故事，每个故事都十分励志。从本月起，《平顶山晚报·车行天下》推出“加油，销售员”栏目，由本报记者采访在我市工作的汽车销售人员，请他们讲述工作和生活中的故事，由此让读者了解汽车销售行业 and 这个行业的从业者。

“做梦都在给客户讲车”的庆亚飞

□本报记者 娄刚

思维敏捷，表达清晰，是世纪丰田4S店的展厅主管庆亚飞给记者的第一印象。采访时间是10月18日，地点在世纪丰田4S店的会客室。

新入行： 做梦都在给客户讲车

一个成熟的销售员往往都有丰富的社会阅历，32岁的庆亚飞也是如此。

庆亚飞在叶县廉村长大，2007年，他从郑州一所大专院校的酒店管理专业毕业，因成绩优异，被校方直接推荐到郑州市索芙特酒店做餐饮部主管。2010年，他应朋友之邀，回到平顶山管理一家澳门豆捞，这家店火了一段时间后出现了经营下滑的局面，庆亚飞请自己的大学老师作分析，认为豆捞成本过高，超出了本地消费水平，前景黯淡。这个分析解释了他在经营中遇到的问题——餐厅的食材、管理、服务等都没有变化，但上座率大幅下降，于是他主动向老板提出了转让餐厅的建议，最后被老板接受。

2012年他搞了一段建筑，失败后考虑转行。经亲戚介绍，到市区一家4S店应聘，虽说是熟人介绍，但最后这家店竟然没要他，因为他给对方的印象是“身上有傲气，不像是卖车的”，于是他回家反思，觉得“身上可能有些感觉不对”，然后第二次应聘到了另一家4S店，干了不到一个月的时候，朋友又找他去干建筑活儿，而他也对第一次失败不甘心，想再试一把，就把4S店的工作给辞了，又上了工地，而这次的失败让他彻底下定决心，要在汽车业干出名堂。

2014年春节过后，他向亲戚诚恳请教去哪家4S店，亲戚说“要想学东西，就去一汽丰田”。当年4月他到世纪丰田求职成功，5月底就从实习生转为正式员工，“这个转正的时间创造了世纪丰田的纪录，还没有人这么快转过。那段时间我自己真的很努力。每天从光明路坐30路公交车去店里上班，一上车就看彩页，学习汽车技术参数。做梦能梦见给客户讲车，说着梦话被媳妇踢醒”。

5月份转正后，从6月到12月，庆亚飞一口气拿了6个月的



10月22日，庆亚飞（左一）在向客户介绍车辆性能。

本报记者 李英平 摄

销售冠军，当年，公司就奖励他去东南亚玩了一圈。

庆亚飞现在还记得他的第一个客户姓杨，“当时我还是实习生，往往实习生身上带着一种安全感，让客户放心，他就找到了我。我特别紧张，感觉想抽筋，参数都没背全是照着彩页念的，最后还是让别人帮着办完手续，心里特别高兴，不是因为自己卖了车能拿多少提成，其实提成才180元，而是觉得我终于卖出了人生第一辆车，特别有成就感。从此后，就找到了感觉”。

聊着天： 几十万元的车就销了

去年5月的一天，展厅里来了一位中年男士，庆亚飞一看其他销售员都在忙没人接待他，就上前打招呼，这位男士言谈举止颇有素质，两人就海阔天空地聊了起来，聊了两三个小时，这位男士就决定买车并在第二天就把款打到了公司的账户上。“60多万的车，一般都得比比看看，前后得花个10来天，但这位客户第一次问过后就没再多问，只是说以后做保养让我多操点心。我卖车这么多年从来没有这么轻松愉快过。事后想想，这应该归功于我们俩聊天过程中他对我产生的安全感”。

事儿还没完，不到两个月，这

位客户的妻子开车到店里做保养，当天特别忙，庆亚飞把她介绍给售后人员后就回到了展厅，但过后一算，当天的保养花了2000多元，比以往多出800多元。女客户当时就不高兴了，男客户也打来电话发了火，庆亚飞到售后一了解，发现是做了两个可做可不做的项目而没有给客户作详细解释，而女客户因为对汽车也不太了解就草草签了字。

虽然说销售人员没有义务在售后问题上为客户操太多的心，但因为一次汽车保养就失去这么好的客源，这不是庆亚飞想要的结果。第二天，他给客户编辑了一条长微信向对方解释并致歉，同时向领导申请500元保养代金券作为对客户补偿，最终取得了客户的谅解。“其实这样的客户都很聪明，想在他们面前玩套路，他一个眼神就让你打住了。跟这样的客户打交道，节省了很多中间环节”。

深思考： 帮客户作出正确选择

还有一位客户，庆亚飞跟了3个月，最后这位客户从他这儿买了一辆越野。交完钱这位客户说：“亚飞，我本来是要去另一家店看车的，跑错了地方碰上了你，相信你的坦诚，才从你那儿买车的。”庆亚飞听了既有成就感，又有点不好意思，“人家一个女子，本来花十来万买个两厢车就够用了，最后在我这儿花了20多万元买了辆越野。”从此，他对这个客户的用车情况格外操心，与客户建立了很深的信任。前不久，这位客户的女儿结婚也要买车，客户又到他这儿买越野，庆亚飞劝她别买，因为家里已经有一辆了，就给她推荐了另外一个品牌的汽车，最后客户听他的建议买了这款车。这件事，让庆亚飞对销售有了更深的思考：“其实，做销售不是卖出去的车越贵越好，而是要给客户正确的选择。”

让庆亚飞印象最深的一次失利发生在今年。一位老客户要买车，先把订金打给了他，过了20多天客户来提车的时候，看到旁边同款高配车时产生了犹豫，就不想买原先订的那辆车了。庆亚飞觉得这辆车已经在展厅放了20多天，别人要都没给，出于对公司利益的维护他就很想把订好的车卖给客户，可能是他的倾向性过于明显，客户对这台车反而产生了疑虑，最后陷入了“客户挑毛病，销售员辩解”的怪圈里，庆亚飞的情绪也急躁了起来，最后因为2000元的差价而让交易告吹。“我事后反思，还是没有为客户着想，让他作正确的选择；另外说明我个人还有提升的空间。”

自动驾驶车辆 明年能上延崇高速

本报讯 据《北京青年报》报道，10月21日在北京举行的2018世界智能网联汽车大会闭幕式上，《北京市智能网联汽车产业白皮书（2018年）》正式发布。同时，北京市经济和信息化委员会结合白皮书的发布，重点解读了2022年前北京市发展智能网联汽车产业的系列重点行动。

据悉，2019年北京市将允许自动驾驶车辆在延崇高速和服务区域开展自动驾驶；到2022年，北京市智能网联汽车及关联产业规模将突破1000亿元。

据介绍，北京市的相关近期发展目标已明确，2022年将形成满足高级自动驾驶（L4级别）要求的智能网联汽车完整技术体系，技术水平进入全球第一梯队；形成高效、安全的新一代智能交通应用示范体系，示范运营区域超过500平方公里；形成智能网联汽车产业制造和应用服务体系，北京市智能网联汽车及关联产业规模达到1000亿元。

同时提出的中长期发展目标显示，将致力于形成世界一流的智能网联汽车产业集群，打造智能网联汽车与智能交通深度融合的智能交通新模式，建成最具有活力的自动驾驶创新生态体系和“安全、高效、绿色、文明”智能网联汽车社会。

白皮书同时对北京市发展智能网联汽车产业的行动计划进行了解读，围绕包含智能网联汽车产业“车、路、云、网、图”5大关键要素的技术创新架构和构建一套测试与示范应用体系的应用创新架构，明确通过5个专项行动计划和5个方面示范应用，推动发展智能网联汽车产业和新型交通服务体系。

据介绍，5个专项行动计划包括：持续推进智能网联汽车技术产业化；加快建设智能路网设施；建成满足超大城市出行需求的交通云；率先建设5G车联网；大力发展高精度地图产业。5个方面示范应用则包括：稳步推进自动驾驶载人运行示范应用；逐步推广物流和作业车辆的自动驾驶应用；拓展高速公路、快速路等自动驾驶测试种类，全市自动驾驶开放测试道路里程达到2000公里；开展智能网联交通效率优化示范应用，实现信号灯配时优化、车速引导、拥堵提醒，开展智能网联公交车道建设试点；探索面向未来的智能出行服务新技术、新模式，建设安全、智能、共享的综合交通出行服务体系。

相关负责人同时还透露了为加快推动北京市智能网联汽车产业发展的若干保障措施。在优化发展环境方面，包括研究制定地方性智能网联汽车标准规范。加快推动发布自动驾驶车辆运行制度。支持有条件的聚集区域，建设智能网联汽车特色小镇。推动交通大数据开放共享。加强智能网联汽车知识产权保护力度。

目前，北京市自动驾驶测试道路已达到123公里，涵盖城市主干道、次干路、支路、园区主干道等多种道路交通环境，全面满足乘用车和商用车自动驾驶的研发测试需求。截至10月17日，北京市自动驾驶车辆道路累计测试里程超过63万公里，测试过程安全可控，未发生交通碰撞事故，未对现行交通产生不利影响。北京市已经成为全国道路测试里程最长、开放测试道路最多、测试号牌分布最广泛的城市。（任笑元）

微车友·车讲堂第88期

低温下电动汽车延长续航里程有技巧

本报讯 10月19日上午9点，平顶山日报传媒集团汽车工作室的“微车友·车讲堂”准时开讲。“市区长期限号，车展时买了辆新能源车，天气渐冷，请问如何改善电池的使用性能？”“低温如何能有效延长续航里程呢？”……讲堂开始后，微友们围绕电动汽车的使用提出了不少问题。平顶山市博悦比亚迪售后经理田艳军为车友进行了详细讲解。

田艳军说：“随着气温的降低，电动汽车续航里程或多或少会受到影响。其实，电池的性能跟车主的使用方法有密切关系，好的用车习惯能够延长电动汽车的续航里程。”

当温度较高时，电池活力较强，电池的充放电性能就较好，反之，电池活性受到影响，充放电性能也会下降。大部分新能源车出厂时一般都配备两个充电器，一个是大功率的快充，一个是小功率的慢充。一般车友都会选择大功率的快充，其实在低温时这个选择严重影响了车辆的续航里程，大功率的充电器确实能迅速地把电池充满，但是不能真正地把电池充到饱和。还有充电时要充满放，假如车辆还有60%的电，尽量不要充，最好用完再充电。

天气渐冷，大家都要使用暖风，传统的燃油车是通过发动机

加热的，那么电动汽车不一样，他是通过电源加热器加热的。使用暖风时要注意，开始启动车辆时可以把温度调到最高，但是在温度上升之后一定要把温度调到合适温度以下一到两度，因为电动汽车在正常行驶时电机也会产生热量，也能给冷却液加热，这样可以节省一些电量，续航里程也会更长一些。

田艳军说：“相信在不久的将来，电动汽车的续航里程会满足大众的需求，会有越来越多车主加入到新能源汽车的队伍。真正认识新能源汽车，并掌握正确的方法，有利于大家更好地使用自己的爱车，提高驾驶乐趣和乘坐

感受，畅享便捷车生活。”

请各位车友注意，微车友群里有汽车工作室长期合作的4S店技术经理、汽修汽配商家，他们每周五上午9点在该微信群开设的车辆知识讲堂里，针对微友提出的关于私家车的养护、维修、使用等过程中出现的问题给予专业解答，目的是让车主更加合理、正确地使用爱车。微友们也可以在群里分享讨论一些和汽车相关的话题，包括爱车故事、用车生活、所见所闻、所感所想等。专业人士的一个提醒和建议，微友的一次分享和讨论，都可能让其他微友避免在用车过程中出现类似的问题。（娄刚 代桂平）