



开栏的话：每个销售员都有一肚子故事，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。

共享汽车 迎来巨头入局 专家称行业 进入持久战

本报讯 据《证券日报》报道，近日，欧盟反垄断机构表示，已同意德国豪华汽车制造商戴姆勒和宝马在一定条件下合并汽车共享业务的计划。对此，有业内人士表示，戴姆勒与宝马意在通过合并汽车共享业务能更好地与美国优步以及中国的滴滴出行等竞争。

戴姆勒宝马加入攻城战 2019年或现竞争高潮

《证券日报》记者调研发现，共享汽车的车源先天依赖新能源汽车，而我国正在大力推行新能源汽车战略，这就为共享汽车企业提供了充足的车源。据了解，我国的新能源汽车数量将在2020年以后迎来一波高速增长，并很快大幅领先美国。在此背景下，共享汽车公司产品同质化、获客难、难以盈利等问题也亟待解决。

与此同时，不甘心蜗居欧洲的奔驰和宝马开始行动。2016年4月份，戴姆勒集团选定重庆作为其亚太市场的首个试点城市，2017年12月份，宝马集团也携手环球车享旗下分时租赁品牌EVCARD进入成都。如此一来，共享汽车企业间的竞争高潮，或将再延迟1年至2年。

共享汽车转入持久战 专家称短期难出巨头

有业内人士表示，未来主机厂的运营生存模式将以合作为主。如果单打独斗，仅靠线下的车辆投放和自身的推广很难在市场获得关注，而与互联网公司的结合将是未来共享业务的主流。如宝马投资移动拼车应用Scoop、打车服务公司Summon、车队管理软件公司Ride-Cell、泊车点定位服务公司Zirx、简化公共交通系统服务公司Moovit等等一串公司；丰田则投资了Uber、大众投资了Gett、通用投资了Lyft。

对此，友友用车创始人李宇曾就表示：“共享汽车目前难盈利，费用完全不能打平成本。”尽管有预测共享汽车会是个大市场，如果最终要打出规模，那必将是一场比共享单车投入更大的消耗战。

公开资料显示，目前国内有证无车的人群高达2.5亿人次，且每年新增拿证人数平均3000万人，相比于美国80%的人有车保有量，中国市场甚至还不足20%。这一背景下，决定了共享模式的生存空间。

记者注意到，共享汽车有着一些有别于其他互联网产品运营的特性，即重资产、重运营、初期起步难、每个城市的情况都不同。正因如此，与共享单车领域巨头分食市场不同，共享汽车领域暂未出现体量庞大的企业，反而呈百家齐放之态。一城接一城的循序布局，不同城市的风土人情、消费水平以及交通状况，最终决定了差异化的运营策略。

“这种模式尽管费时费力，犹如一场持久战但优势在于每一城复制成功经验的同时，如果哪一城出现了决策失误乃至被迫退出市场，也不至于牵一发而动全身，从而规避了系统性崩盘的风险。”有共享汽车从业人员对记者表示。

此外，上述人士认为，共享汽车的竞争，更像是一场围棋博弈，既需要考虑局部战役的成败，更应站在全局考虑。搭建竞争力的护城河并不意味着简单粗暴的投放车辆、扩大补贴以及更大规模的营销，而在于业务模式上的创新。（龚梦泽）

用细节和真诚打动顾客

□本报记者 娄刚

体格魁梧，态度谦和，心思细腻。这是记者11月9日采访时，东风日产威佳宏泰旗舰店销售员买国栋给记者留下的印象。买国栋今年26岁，在上司眼里，这个小伙子勤奋而执着，拥有一个优秀汽车销售员所必备的素质。

老老实实从新手做起

买国栋老家在郟县三郎庙，现住城乡一体化示范区。他大学就读于郑州交通学院，学习汽车制造与装配，取得大专学历后又自考了本科。他父亲在新密市一家煤矿工作，2013年实习期间，他先到父亲的单位干了一段司机，其间家里买了一辆荣威轿车，他就应聘到了荣威4S店卖车。干了半年后返校，离开了荣威4S店。

“我学的是汽车专业，汽车制造和汽车销售都能干，干哪个当时也权衡过，一方面我喜欢跟人沟通交流，另一方面觉得干销售能锻炼人，最后就决定去4S店。”2014年7月，考虑到离家比较近，毕业后的买国栋应聘到了城乡一体化示范区东风日产威佳宏泰旗舰店。

实习期第二个月，买国栋卖出了第一辆车。顾客是舞阳县的郑先生，买国栋接待他后坦言：“我是新来的，好多地方不懂，但会尽我的能力为您介绍。”介绍产品时，他就拿出一个小本，上面是他平时记录的各种车型的参数、价格等数据，还有他能优惠的最大幅度，这种老老实实的态度很令顾客放心，当天傍晚郑先生就付钱买了车。



11月9日，买国栋（右）向客户介绍车辆性能。 代桂平 摄

后来，买国栋以老销售员的身份带新人的时候，就提出了这条经验：“把所有的数据记到本子上，为顾客介绍的时候一定要真诚，要让顾客信任。”

今年春天，买国栋婚前买家电的时候，遇到一位女销售员，看过商品后，买国栋要求她每台再降价50元，你来我往，最后这位销售员也拿出一个本子让他看，上面都是她平时卖出商品的价格，以证明价格已经到底。可能是从这个举动中想到了自己，买国栋一下子就相信了她，在她那买了3台空调。“从那儿以后，我会经常观察自己作为消费者时的心态，再思考怎样做一个汽车销售员。”

从细节着手，抓住顾客

买国栋非常细心，这一点帮助他卖了不少车。

他所在的4S店位于城乡一体化示范区，考虑到位置比较偏僻，

买国栋特别注意顾客来自何处，借此提供有针对性的服务。他注意到，大部分电动自行车上面都有里程表，每次开关就自动清零，于是，每有骑电动自行车的顾客到店，他都会瞄一眼里程表，这样他就可以判断出顾客大致是从多远的地方过来的。“如果是附近的，就套近乎，说‘都在城乡一体化示范区，价格好说’；如果是从老城区或是宝丰方向过来的，就先请顾客坐下来歇歇，倒上茶水，然后再给他们做介绍，凭专业性取得对方的信任。”

去年，一位老师傅来他这儿看车，每次来都是骑电动自行车还带着老伴，里程表显示3公里多，买国栋据此判断，这位老师傅就住在附近，当他问老师傅是否在城乡一体化示范区住时，老师傅有些吃惊，问他怎么知道的？买国栋说是从里程表上看出来的，老师傅很惊讶地说“你这孩儿中呀！”老师傅很欣赏买国栋的细

心和职业素质，信任感油然而生，谈了不久就在他那买了车。

还有一位顾客，在东风日产与另外一个品牌之间犹豫不决。买国栋从他多次来店中发现，这位顾客对数据特别敏感，还有“每次关门时总要再拉一拉”的细节，买国栋就向他特别介绍了一款新车的智联功能，即从手机上查看车门是否锁住、油量还剩多少等关键数据。“这项功能一下子就冲击到了顾客，很快就买了车。”

为还贷，总想多卖一辆车

买国栋的业绩在店里算中等，但大家都知道，他很有努力，从业几年来，周末、国庆节、春节，买国栋都没有休息过，平时值班也总想在前台多站一会儿，或是多打几个回访电话，因为“只有主动跟客户联系，才会多一分成交的希望”，他坦言，之所以这么努力，是为了早点把房贷还清。

一天早上，店里刚开门不久，买国栋正在擦车，来了一位顾客，这位顾客正好看中买国栋正在擦的车。买国栋没有停下手里的活儿，一边擦车一边和顾客聊，没想到这位顾客当天中午就买了车，回家取钱的时候又拉来了另外一个客户。“没想到运气这么好，擦着车就卖了俩车。”在买国栋自己看来是运气好，而在其他人眼里，是他的勤勉赢得了顾客的信心。

去年冬季的一个大雪天，因为雪下得太大，其他同事都临时请假没来，店里只剩下买国栋一个销售员，他正在门口站着时来了一位顾客，“大雪天，一上午店里就我们俩人，一会儿就谈成了”。买国栋说。

微车友·车讲堂第91期

汽车卤素、LED、氙气大灯哪个更好？

本报讯 11月9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。“汽车卤素、LED、氙气大灯哪个更好？性能有什么区别”……当天微友们围绕车灯提出了不少问题，平顶山广汽丰田骏鹰店的售后主管李磊峰为车友进行了讲解。

李磊峰说：“卤素灯、氙气灯、LED灯是现在汽车上配备比较多的大灯类型，作为汽车的‘眼睛’，它们对车主的生命安全起着至关重要的作用，很多车主会纠结到底选择哪种灯光，其实它们都有各自的优势，短期之内谁也取代不了谁。”

卤素大灯

卤素大灯和之前家里安装的灯泡差不多，钨丝安装在一个密封的灯泡里，之所以叫卤素大灯是因为在灯泡内加入了卤素混合的气体，通过加热钨丝与卤素气体发光，这使得卤素大灯比一般的白炽灯寿命更长，亮度更大。优点：结构简单、制造成本低，因为天生色温低，穿透力强，在雨天或者大雾天气更好用。目前市面上大部分中低端车使用的



都是卤素灯。缺点是：比较耗电（55W），寿命比较短（500小时），温度高（易老化）。

氙气大灯

主要由HID灯泡和高压安定器两部分组成，由于HID灯泡内部充填有氙气，所以被称为“氙气灯”。它是依据电弧放电原理，高

压安定器能将原车12V电压转换成23KV高压，瞬间电弧激活灯内的氙气来发光，取代传统的钨丝燃烧发光。优点：功率比卤素灯低60%左右，亮度和寿命是卤素灯的3倍左右。缺点：启动延迟2秒至5秒，氙气大灯散光，须配合透镜使用；色温过高，雨雾天穿透力不好。

LED大灯

LED是发光二极管的简称，利用固体半导体芯片作为发光材料，通过载流子发生复合引起光子发射而直接发光，LED也是第4代光源。优点：LED是冷光源，比传统光源节能70%，亮度是传统大灯的3倍；启动快。缺点：对温度的要求比较高，需要的散热元件比较重要，温度越高光衰越快，寿命越短；雨雾天的穿透力不好。

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”，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，时间为30分钟，目的是为了车主更加合理、正确地使用爱车。车友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。专家的一个提醒和建议，车友的一次经验和提议，都可能让其他车友避免在用车过程中出现类似的问题。（代桂平 娄刚）