



## “销售改变了我的生活”

他是一位80后汽车销售顾问,在汽车行业摸索了6年有余。他直言:销售改变了我的生活。从展厅销售到网络销售,以及现在从事的大客户销售,他凭借专业能力都能做到游刃有余。他就是平顶山广汽本田4S店销售顾问崔三朋。

### 首次接触销售

#### 客户认可让他信心倍增

2014年6月,28岁的崔三朋毅然辞去了体制内的工作,打算去闯一番事业。“做一名汽车销售顾问”并非他加入汽车行业的初衷,但是在岗位的调剂下,他还是接受了销售工作的安排,决心从零干起,拼搏一把。

从没接触过汽车行业,更没有任何销售经验,刚入行的崔三朋犹如一张白纸,为了尽快提升自己的专业知识和销售技能,崔三朋开始了紧张的学习。他白天跟着销售顾问学习销售技巧,晚上还要熟悉车型、背诵车辆参数。

入职的头一个月,崔三朋就赶上了车展。在车展上,崔三朋小试身手,凭借刚刚学习的汽车知识,他就帮助客户预订了两台车。客户的认可让他信心倍增,他开始细心总结适合自己的销售方法,提升自己的专业知识和亲和力。

很快,崔三朋就迎来了销售“破冰”期。2014年底,崔三朋在公司的业绩考核中拿到了亚军。客户对崔三朋的信任度很高,他往往比旁人有更高的成交率,他的销售能力开始崭露头角。

### 转战网销团队

#### 销售能力再获肯定

2015年11月,随着销售经验的快速提升,崔三朋开始接手汽车行业的网络销售。网销客户与传统进店客户有很大的不同:客户稳定性不高,变动性大。

“网销更需要专业能力。”崔三朋说,网络上信息量大,客户往往货比三家。对销售人员来说,



2月25日,在销售大厅忙碌的崔三朋。

本报记者 李英平 摄

筛选意向客户、了解客户预期是非常重要的。

“当时印象深刻的一位客户是市区一家医院的医生。”崔三朋说,他持续跟进了1个月,连邀客户入店3次。崔三朋每次的专业讲解都让客户心服口服。最终,崔三朋不仅拿下了这个订单,还和客户成了朋友。

“网络销售的勤奋和对客户的定期跟进非常重要,此外还要储备大量的行业知识。”崔三朋说,兼具这些能力后,在给客户提供讲解时才更有说服力,也更能取得意向客户的信任。

从事网络销售1年半后,崔三朋不仅受到领导和同事的肯定,还在客户群中建立了很高的威信,这使得崔三朋在销售的职业道路上更有信心和目标:销售,改变的不仅是自己的物质生活,只要勤奋努力,你收获的更是对自己人生的改变。

### 挖掘销售内涵

#### 做一名专业的销售员

2017年6月,崔三朋开始转战大客户销售。依托于广汽本田强势的品牌平台,崔三朋给自己

的要求是:用专业的态度给客户专业的服务。

“汽车行业在信息共享的大时代背景下迎来了新的发展契机。”崔三朋说,未来,想要在汽车行业走下去,深入学习才是有力武器。销售人员要具备更专业的态度,才能为客户提供更专业的服务。

“每天努力一点,会离目标更近一些。”崔三朋说,“在从事汽车销售职业的6年时间里,我最大的感触就是,这个职业改变了我,因为改变,我的人生得以不断成长和拓宽。”★ (李莹)

## 中国电动汽车充电基础设施快速增长

本报讯 中国电动汽车充电基础设施促进联盟2月25日透露,截至2019年1月,全国电动汽车充电基础设施累计数量为853万台,同比增速为80.1%。从2018年2月到2019年1月,月均新增公共类充电桩约8537台,2019年1月同比增长42.8%。

其中,北京、上海、广东等加速发展地区建设的公共充电基础设施占比达76.4%;示范推广地区和积极促进地区共占23.6%。此外,全国充电电量主要集中在广东、陕西、江苏、北京、湖北、四川、湖南、福建、山东、浙江、上海、山西、河南等地,电量流向主要以公交车为主,乘用车占比同样较高,环卫车、物流车、出租车等其他类型车辆占比较小。(钟悦)

## 北京全年新能源车指标一次用完 新申请者或等8年

本报讯 据《北京日报》报道,北京市小客车指标调控管理办公室2月25日发布了今年首期小客车指标配置情况。据统计,新能源车指标申请人数再增2万,总申请人数突破44万,按照今年指标总量和配置比例,全年54万个个人新能源指标将在第一期全部用完,将有近39万人继续轮候,新申请者或将等待8年才能获得指标。普通车指标申请人总数超过313万,中签难度再次攀升。

记者从小客车指标调控办公室获悉,经审核,截至2019年2月8日24时,普通小客车指标申请个人共有3135548个有效编码,单位共有30981家;新能源车指标申请个人共有443636个有效编码,单位共有5566家。

经北京市公安交通管理局审核确认,2017年12月26日中签过期未用个人普通小客车配置指标79个,按规定纳入本期个人普通小客车配置,因此本期将配置个人普通小客车指标6412个;配置单位普通小客车指标266个。

根据此前公布的2019年小客车指标总量和配置比例,今年全年小客车指标年度配额为10万个,指标总量与去年持平。其中,个人普通车指标为38万个,个人新能源车指标54万个。也就是说,在新能源车指标方面,本期个人新能源车指标申请总数大于全年指标配置总数,其余审核通过的有效申请编码按照规定继续轮候。因此,全年个人新能源车指标将在第一期全部用完,将有近39万人继续轮候,新申请者或将等待8年,也就是2027年才能获得指标。

普通车指标方面,申请人总数已超过313万。去年最后一期摇号时,中签比例约为2280个人抢一个指标,本期中签难度或将再次攀升。2019年普通小客车指标4万个。其中,个人指标占年度指标分配95%,为38万个,按照整数平均分配原则,前五期每期6333个,其余6335个指标在第六期分配。

按照《北京市高级人民法院北京市经济和信息化委员会北京市交通委员会关于限制失信被执行人参与本市小客车指标配置的工作意见》(京高法发[2018]74号),经本市法院认定,本期共有4780个失信被执行人被限制参与小客车指标配置。(钟悦)

## 《电动汽车能量消耗率限值》发布 多装电池达到补贴标准不那么容易了

本报讯 据《中国汽车报》报道,2月18日,国家市场监督管理总局、国家标准化委员会正式批准发布《电动汽车能量消耗率限值》(以下简称《限值》)等646项国家标准。其中有关电动汽车的国家标准是全球首个针对纯电动乘用车能耗指标提出要求的国家标准,将促进纯电动汽车节能技术应用,推动电动汽车降低能耗。据悉,该标准将于2019年7月1日起正式启用。

“希望通过实施这一技术标准,结合相关政策措施,推动电动汽车降低能耗、节约电力能源。”中国汽车技术研究中心高级工程师郑天雷接受记者采访时如是说。

《限值》还只是推荐性标准,不具有强制力。但是,汽车企业依然不能掉以轻心。郑天雷表示,标准制定了两个阶段限值。第一阶段限值为淘汰部分技术落后车型,可用于新车型准入或新能源汽车补贴政策,建议实施时间为标准发布之日起1年后;第二阶段限值为促进少量技术先进车型发展与应用,可用于鼓励少数先进车型的新能源汽车激励政策或未来更长时期的新车型准入,具体时间由主管部门根据第一阶段限值实施情况另行确定。

2018年,中国新能源汽车产销分别完成127万辆和125.6万辆,比上年分别增长59.9%和61.7%。在巨大产销量的背后,一

大批A00、A0级车型成为市场销售的主流产品。不止2018年,这种现象已有很长时间,比如,2017年的销量中,A0级电动汽车数量就非常可观。

A00、A0级车型能够成为市场主流与补贴有关。在以往的电动汽车补贴标准中,有三个指标非常关键:一是纯电动乘用车30分钟最高车速不低于100km/h;二是纯电动乘用车工况下续航里程不低于150km;三是纯电动乘用车动力电池系统的能量密度不低于105Wh/kg。在更早的补贴标准中,续航里程只要高于80km就有资格申请补贴了。补贴标准的要求越来越高,对于中级和中高级电动汽车来说不是难事,但是

对于大多数A00、A0级车型来说就有点麻烦,因为,大多数A00、A0级车型都是按照“踩线”方式配备电池的容量,也就是说,标准要求续航里程最低达到80km,很多A00、A0级车型正好续航里程就是80km。

2016年,纯电动乘用车续航里程只要高于80km,每车补贴3.5万元;2018年,纯电动乘用车续航里程高于150km才补贴1.5万元,补贴金额减少了,但1.5万元对消费者也很有吸引力。为了符合标准,就不得不加装电池,而这在一定程度上造成了行业乱象。《限值》出台,有利于制止这种乱象蔓延,今后,多装电池达到补贴标准就不那么容易了。(万仁美)