

春季车展总经理访谈录



王保民:周口龙耀江淮 4S 店总经理

王保民:一切为客户着想

□晚报记者 张劲松 实习生 张珂 黄星池 文/图

过去的一年,江淮汽车在“做强做大商用车、做精做优乘用车、大力发展新能源车”的战略指引下,全年产销各类整车 65 万辆,同比增长近 10%。在商用车方面,江淮商用车全年累计销售 27.6 万辆,同比增长 16.9%,优于行业主流企业。在乘用车方面,江淮乘用车累计销售 36.7 万辆,同比增长 6.9%。江淮汽车在意大利、日本建有海外设计中心,这样就可以运用全球资源,协同本部研发中心,将产品推向中高端,助力江淮汽车实现品牌向上。

随着第三代瑞风 S3、第二代瑞风 S2 的上市热销,江淮 SUV 全年累计销售 27.6 万辆,同比增长 8.87%,瑞风 S3 更是以 19.2 万辆的成绩,连续两年蝉联国内小型 SUV 销量冠军。

车展在即,周口晚报记者对周口龙耀江淮 4S 店总经理王保民进行了专访,探究江淮汽车是如何做大做强的。

王保民讲,去年,周口江淮全系乘用车销量达到 1500 多辆。目前,周口龙耀江淮 4S 店主打的车型是 MPV 商务车和 SUV 越野车。在业内,江淮汽车是率先吃螃蟹的商用车企业。2007 年,江淮汽车毅然从商用车进军轿车市场。

几天前,瑞风 S3 第 50 万辆车下线。江淮厂家为了回馈新老客户对江淮汽车的支持与厚爱,特推出“瑞风 S3 50 万辆纪念版”车型,仅售 6.58 万元!周口仅有 10 多个销售名额。

王保民告诉周口晚报记者,在对客户的服务上,周口龙耀江淮 4S 店推出服务前移措施。比如,在距离周口中心城区较远的县(市、区),他们把客户邀约到该县某个地方集中服务。这样就节约了客户的路程和时间,大家都非常满意。近两年,他们还开展了“豫道驿站”活动,也就是在节假日出行高峰期,厂家在高速路口等地方设点对过往江淮汽车客户进行出行安全免费检查,赢得一致好评。这次车展,他们将联合报社推出砍价后再优惠 1000 元的优惠措施。对于该优惠措施,先前他们还有些犹豫,害怕吃不消。后来,他们想,既然参展了,就要不负众望,一定向客户兑现诺言。

王保民说:“对于车展,我希望报业传媒集团能塑造一流的车展品牌,在市场上拥有绝对的话语权。这样一来,车展的声誉好了、档次高了,当然,参展商的收益也会更高。对于这次车展,我们寄予很大希望,希望能开个好局。”



魏新昌:周口铭阳汽车销售服务有限公司总经理

魏新昌:服务才是销售王道

□晚报记者 朱东一 实习生 陈旭阳 文/图

福特是一种品质象征。听说周口报业传媒集团要举办春季车展,打算购车的市民都在盼望着。3 月 12 日上午,周口晚报记者对周口铭阳汽车销售服务有限公司总经理魏新昌进行了专访。

福特汽车有着百年历史,在安全和驾驶感受方面都有口皆碑。福特更是人们在购买合资品牌车中绕不开的品牌。2016 年,周口福特两家 4S 店都取得较好业绩。魏新昌说:“2016 年,福特汽车在周口的销量在 3000 辆以上,与其他地市相比具有明显优势。”

2016 年的销售旺季过后,2017 年开局之季显得有些疲

软,整个行业都呈下降趋势。周口报业传媒集团举办的春季车展肯定会对周口车市产生较大影响。车商参加车展肯定能提高销量。面对 2017 年,魏新昌很有信心。他说:“现在比拼的是服务,以服务促销售往往能取得意想不到的收获。服务不但要体现在销售前期,更要体现在销售后期。不但要服务好新客户,更要服务好老客户,车商做好这一点,就能带动老客户赢得新客户。”

由于每年都参加周口报业传媒集团举办的车展,魏新昌也总结出一套经验。他说,好的展位确实能提升成交量。车展需要人气,也需要好天气,好天气确实能锦上添花。他希望车展主办方能提供更多服务,尽量满足参展车商的需要。

建行创新网络银行 服务实体经济显成效

在互联网+时代,建设银行率先破解互联网金融之道,围绕金融的核心领域——信贷业务进行突破创新,运用互联网、物联网、大数据思维和技术,首创网络银行业务模式,打造全流程在线金融服务平台,为客户量身定制方便、快捷、高效的全方位的“互联网+金融”服务,有力支持了实体经济的发展。

抓住“互联网+金融”核心突破创新

金融的核心是融资,互联网金融的核心是在线融资。当前互联网金融领域的创新主要集中在支付结算、在线理财等电子渠道化方面,而在相对复杂的融资等核心领域涉猎较少,且没有成熟的创新模式。建行运用互联网、物联网、大数据思维和技术,首创全流程在线金融服务模式——网络银行业务模式,通过银行系统与核心企业、核心平台系统对接,实时交互交易、资金及物流等“三流合一”信息,整合多方资源,为客户提供全流程在线落地操作的网络金融服务。建行网络银行实现了五大创新:一是理念创新。在客户评价中创新引入“网络信用”概念,并与核心企业(平台)合作,结合客户网络交易行为特点,对客户进行评价准入。二是产品创新。按照合作平台不同的类型和特点,成功开发出网络银行信息流类、网络物流类、网

络资金流类、网络供应链类等四大类创新产品。三是科技创新。为实现网络银行全流程线上操作打造了专属平台,并进行迭代开发,开创国内银行信贷业务全流程电子化处理的先河。四是组织创新。专门设立网络银行专营机构,针对网络银行流程和业务特点,实行专人专岗专业化运作和管理。五是风险保障机制创新。与核心企业(平台)共建“风险池”及预警互动机制,共同保障业务的健康发展。

有效破解小微企业融资难题

中国建设银行秉承“用户体验为王”的服务理念,针对中小微企业在寻求金融服务时常面临的“融资难、成本高、效率低、体验差”四大痛点,运用互联网、大数据思维和技术,创新网络银行,突出“门槛低、体验好、效率高、成本低”四大特点,有效破解小微企业融资难题。

(一)门槛低——大数据驱动,实现普惠金融

网络银行业务变传统流程驱动为数据驱动,运用大数据分析技术对客户进行评价,不看报表而看网络交易记录对客户进行 E 评级;放款不靠人工审批而是靠交易信息直接触发自动放款。天津舜天棉花贸易有限公司,规模小,传统评级低,始终无法获得银

行贷款,限制了企业发展。通过建行与全国棉花交易市场合作的“e 棉通”产品,天津舜天棉花贸易有限公司在不需财务报表、不需要传统评级的情况下成功获得融资,真正实现网络信用当钱花,不用报表能融资。

(二)体验好——全流程在线,足不出户办贷款

中小微企业通过网络银行办理贷款,进行全流程在线操作,突破时空限制,不用跑银行、交材料,足不出户,只需要登陆互联网,点点鼠标即可获得融资。济南海威特工贸有限公司是从事铁矿石批发的大宗商品贸易企业,公司日常经营周转资金压力大,急需资金提高接单能力。公司通过建行与金银岛合作的“e 单通”业务,全流程在线操作,申请、审批、放款、电子仓单质押押、换货、还款等所有操作,点点鼠标即可办理,足不出户就获得融资,并且随借随还,方便快捷,大幅节省了企业的时间和人力成本。

(三)效率高——自动化微贷,秒级放款即时到账

网络银行使用互联网技术,研发网络自动化微贷功能,实现批量化、流程化、模块化管理,有效缩短了信贷流程,提升放款效率,实现秒级放款。浙江乐清市惠华电子有限公司是一家小企业,与格力集团合作稳定,公

司日常经营周转资金压力大,向银行融资难,不敢承接更多订单。建行通过受让其与格力电器的应收账款,为其办理“e 点通”业务,贷款资金几秒到账。该企业的接单能力立即提高了 3 倍,实现了快速发展。

(四)成本低——借信核心企业,低利率办贷款

网络银行通过与核心企业合作,通过系统对接,“一点对全国”提供融资服务,引入核心企业为其上下游客户提供增信,使上下游的中小微企业享受到综合定价,显著降低企业融资成本,得到比其自身单独向银行申贷低得多的融资利率。通过建行为一汽集团量身定制的网络银行“e 销通”产品,下游经销商小微企业借助一汽集团增信办理贷款,享受一汽集团的综合定价水平,基准利率即可办贷款。

(建轩)

