

立足“进”“实”“拼”，奋力冲刺年度目标

走访市场一线

■ 上汽大众全新4S店开业

填补空白，每一份订单都带来增量

本报记者 邹勇

10月10日，记者走进刚开业的上汽大众上海冠众4S店。虽然当前汽车经销商的经营压力巨大，但车市迅速回暖给这家全新的上汽大众4S店增添了信心。

“我们店在10月8日正式开业，从5月1日试营业开始，店里的销售数据每月都在递增。9月份，我们的销量达到141辆。国庆长假期间，我们参加了上海浦东车展，在收获订单的同时，还增加了很多意向客户，预计10月份的销量会更好。”上汽大众上海冠众4S店销售部负责人告诉记者。

更好的购车体验

记者了解到，位于上海浦东南汇的上汽大众上海冠众4S店所在的位置原先是一家比亚迪4S店，按照上汽大众大众品牌的标准进行改建后，全新展厅采用开放、通透的空间设计，打破区域隔



断，营造出宽敞、明亮的舒适空间，购车环境让人感觉很舒服。

同时，上海冠众还配备了先进的数字化科技，客户可通过移动端了解车型信息，并选择自己喜欢的外观、内饰、颜色、配置等，从而拥有更好的购车体验。

记者注意到，上海冠众的展厅拥有专属新能源汽车展区，不仅展示帕萨特PHEV等新能源车型，也为上汽大众首款MEB平台打造的全新电动车型ID.4做好

了充分准备。

“虽然新店刚开业，但我们一直在想办法拓展客户资源，做到‘周周有活动’‘月月有外展’。这个月，我们策划了购车节抢购活动和商圈外展活动，通过线上、线下联动吸引客户到店，争取更多订单。”上汽大众上海冠众4S店市场部负责人在接受采访时表示。

高质量发展销售网络

“上海冠众填补了上汽

大众大众品牌网络在浦东南汇地区的空白，并辐射整个临港地区，将促进大众品牌在上海地区的销售。同时，上汽大众将为这一区域的客户提供优质售后服务，提升上汽大众的品牌形象。”上汽大众大众品牌华东分销中心总经理顾明远表示。

目前，上汽大众大众品牌在上海地区共有43家授权经销商，动态看既有新加入的经销商，也有退出的经销商，但上海地区经销商数量基本上保持稳定。

在顾明远看来，上汽大众经销商网络建设追求的是质量而不是数量。“上海地区大众品牌2020年1-9月市占率达到9.45%。虽然受疫情影响，但还是牢牢占据上海市场第一名。9月，上海地区大众品牌市占率达到9.51%，同比增加了0.36%。”

在不断变化的市场形势下，上汽大众经销商正不断加强自身服务能力，提高客户满意度，全力冲刺大众品牌全年销售目标。

■ 上汽通用开足马力冲刺订单

过节忙碌，是一份特殊的快乐

首席记者 阮希琼

一上午，好几名销售顾问来到东昌别克4S店总经理刘纯秀的办公室签单，采访过程中，她的手机频繁地响起，有咨询买车的，有要她为客户调配车源的，还有与她商讨如何做好线上直播的。

在国庆长假的一周时间里，这家店卖了67辆车。

“‘金九银十’回来的感觉真的太好了。”店里的一名销售顾问感叹。

提前到来的黄金周

试乘试驾、洽谈、签单、参与外展、电话回访……对于东昌别克4S店的销售顾问来说，这个忙碌的黄金周早已提前到来，每天连轴转的状态已经持续了一个多月。



们都会很耐心地为他介绍新车，每一位销售顾问都认识他。没想到的是，他在国庆节下单订了一辆昂科旗。”

多彩活动人气火爆

10月1日，凯迪拉克CT4被装扮成一个神秘礼盒，“空降”在长宁来福士广场。在电子火焰的围绕中，夜色下的红色凯迪拉克异常吸人眼球，很多来往行

人不禁上前一探究竟，还有不少“网红”打卡拍照。现场还有精彩的表演，场面非常火爆。

“国庆长假期间，我们别克品牌启动了商场巡展、车展、直播等多种活动，其中，总部主导活动211场、区域主打活动120场、经销商活动3516场，直播3699场，日均收获客户意向数量都破万。”上汽通用别克品牌相关负责人说。

■ 探访R标首家体验中心

620公里长续航让客户心动



本报记者 张渊源

“许先生，我知道您的顾虑，但是关于我们这款ER6的电池质量，您可以放心，我们提供终身‘三电’质保和终身整车质保。对于质量，我们非常有信心。”当记者走进位于上海南方商城的全国首家R标体验中心时，销售人员正在向顾客介绍新车。介绍完后，他们就去试乘试驾了。

作为上汽新零售体系落地的首款产品，上汽R标ER6自8月13日上市以来，已经有2个月了，消费者对于新的销售方式有什么评价？对服务质量认不认可？对车辆性能满不满意？

新零售模式受认可

“其实，顾客最关心的还是续航里程，因为这款车有620公里的高续航里程，可以跑高速，所以很多消费者还是很心动的。此外，还有终身‘三电’质保、终身整车质保、终身免费基础保养和终身免费基础流量这4大终身保障服务也是很吸引顾客的，这样他们买好车后就不用操心了。”在谈到ER6哪里最吸引消费者时，R标南方商城体验中心的曹店长和记者说道。据记者了解，自上市以来，这家体验中心已经收获了220多份订单，平均每个月有100单的成交量，这对于一个新品牌来说，是非常不错的成绩。

曹店长还告诉记者，现在体验中心在工作日平均每天会接待20

有条不紊忙交付

据统计，目前上海地区的ER6订单数已经超过了400份，不少车主正等待着新车交付。记者得知，位于东安路的R标上海交付中心已在“十一”长假后启用，开始了有条不紊的交付工作。

记者来到现场后看到，交付中心楼上、楼下共有15个交付车位，不少车辆正在进行充电工作。交付中心负责人潘云告诉记者，在ER6交付车主前，会对车辆进行两次PDI检测，保证新车质量。“我们在交车之前都会把车辆的电池充满，并根据车主的时间安排，灵活调度各交付车辆的位置，保证积压订单及时交付。”