

## 促消费 扩内需 挖掘行业增长潜力

记者探访沪上唯一一家荣威品牌“空中展厅”

# 消费重启后，“销量比上月翻番”

本报记者 严瑶

上午8点，荣威利港4S店的金牌销售员张勇准时到店。他所工作的这家汽车销售店靠近延安路高架，是荣威品牌在上海的唯一一家“空中展厅”。

换上白衬衫，张勇把店内的荣威展车擦拭干净、做好清洁消毒工作。随后，销售团队利用顾客还未到店的时间开了场晨会，把近期推荐的重点产品、销售话术再实景模拟演练一遍。9点半，营业正式开始——

### 金牌销售的秘诀

双休日，是张勇最忙的时候。他告诉记者，自己卖荣威车已经有6年经验。这个月的前两周里，他卖掉了10辆车。“卖车不能蛮干，里面的学问大得很。”还没等张

勇细细说来，就有顾客进店了，来的是一对小夫妻。

“依好，想看看什么车？”张勇迎了上去。在了解客户需求后，张勇得知他们即将迎来双胞胎新生儿，但家里还没有车。“现在24期免息，只要首付6~7万元就能开走。”张勇推荐了荣威RX5，说着便演示起来。“这车后排空间大，左右两边各放一个安全座椅都没问题。”

这对小夫妻当场下了订单。张勇说：“和客户交流了2个多小时，介绍车只占用了一小部分时间，主要是像朋友般在聊天。只有明白客户要什么，才能为他们推荐最适合的车。”

在张勇的带动下，店里的销售员都卯足了劲。这段时间，平均每人每天要打30多个电话进行留资跟踪，有时一个电话就要花上半个小时。“预计到底底，我们店可



营销在一线

以完成近百单的销售量，比上月订单数翻番。”荣威利港4S店总经理严国说。

### 用口红卖了8辆车

“汽车嘉年华”活动的撬动效应正在显现。“这几天到店客流越来越多，尤其是配合周末两天的活动，下订单

的人不少。”严国说。

“520”期间，荣威利港4S店推出了邀约客户“做口红”的线下活动，“两天到场50多人，卖出去了8辆车。”

这段时间以来，为了吸引客户到店，荣威4S店可谓是动足脑筋，不仅为进店顾客提供一次性手套、口罩，还送上免费预约接送券，为

客户节省下打车钱。店里的活动也根据消费者的喜好和需求，变得五花八门。“美甲、彩绘、书法、做咖啡，只要客户喜欢，我们都能完成。”严国说，“在疫情后刚刚开店时，店里甚至请来了Tony老师帮顾客剪头发。用有温度的服务打动人心，是我们赢得消费者的关键。”

### 老外爱上“中国造”

德国人沙和伟是沪上一家外资企业的管理层。对于荣威eRX5，他一见钟情，“我的中国同事说我应该买奔驰、奥迪、大众这些德国品牌的车，但是我觉得既然来到中国，就应该买辆中国车。”沙和伟说，“这辆车从设计到动力性能我都很满意，我已经在考虑两年后能否把这辆车带回德国去。”

几天前，严国的一个老外客户、荣威eRX5车主马歇尔发微信给他，告诉他这车很棒，本来就在学中文的马歇尔惊喜地发现，“用斑马系统练中文还蛮灵的。”

“现在店里卖得最好的就是eRX5和RX5 MAX这样的高端车型。”严国说，“今年燃油车和新能源汽车销售比例已经达到了3比7。”

## 奋进路上 奋斗有我

上汽人的奋斗故事

# “需要我们为你做些什么”

——上汽财务营销外勤团队用行动践行上汽人的使命

在新冠肺炎疫情后，复工复产保障经济复苏成为主旋律。在上汽财务有这样一群营销外勤团队，他们挺身而出，用行动践行上汽人的使命，奋力拼搏全年工作目标。

您的体温正常，可以进店

早晨6:40，客户经理曹怡已经到达虹桥机场，这是2020年春节后他第一次被批准出差。在经历了紧张的旅程后，曹怡赶到了阔别两个月的郑州中原汽车城，之前因为疫情的重点防控，客流锐减，经销商的经营也雪上加霜。汽车城的荣威店迎来了当天第一位“客户”——“36.4℃，您的

体温正常，可以进店。”他正是曹怡。在之后的一个月里，他常常是第一个进店的“客人”。那些日子里，曹怡为经销商带去了财务公司的新产品、新政策，并且现场协调各种工作，用实际行动帮助经销商解决困难时期的经营问题。

口罩分你一半，兄弟我罩你

在相隔不远的安徽合肥，客户经理夏超一早也已经在汽车城就位。“超哥，你终于来啦！”还没等夏超走到办公室，他在合肥的好兄弟——经销商融资经理小丁便叫住了他，热情的小丁看到许久未见的“超哥”，话匣子一打开

就收不住，等到“一丝空隙”，夏超打开了拉杆箱，“小丁，你是不是戴口罩了？看你现在带的这个口罩商标都要磨没了，这次出差我带了50个，分你25个。”夏超边说边把口罩放到了他的手里，“不论是业务上还是生活上，需要我做什么，就告诉我，我们是兄弟。”说完，夏超就拉起小丁分析近期情况和数据，帮助他们设计针对性的财务方案。

销量不好，经销商普遍压力大，上汽财务外勤团队打心眼里希望能为他们做些什么，也正如上汽财务在疫情期间给予经销商伙伴各项支持一样。经销商对于上汽财务人而言，早已不仅仅是客户，更像是朝夕相处的兄弟。



快来看看新推出的“天使贷”

上汽财务出名的工作狂吴骋舟也赶到了江苏南京，他到店的第一时间就迫不及待对经销商伙伴进行了一次上汽财务个贷产品的定向“轰炸”。“快来看看我们这次新推出的‘天使贷’，这是我们上汽集团‘我能为你做些什么’系列活动致敬防疫一线医护人员的新产品哦！”吴骋舟指着电脑上早早准备好的课件，兴奋地讲解起对防疫一线医护人员3年0息、首付20%的专项支持，大家也讨论起了之后

### 微评

今年肆虐的新冠肺炎疫情，让上汽财务和经销商伙伴更紧密地站在一起。在疫情初控的第一时间，上汽财务外勤团队克服艰险，背起行囊，奔赴各地，践行为集团整车销售提供最优金融服务的使命，越是困难越向前，积极应对挑战，全力创新进取。

(上汽财务党委书记 孙玉玲)

天使贷的广宣方案，一起企盼着能通过上汽财务的产品，让医护人员早日开上上汽制造的车，为最美逆行者们送上一份独特的礼物。

工欲善其事，必先利

其器。上汽财务在疫情期间推出多样化产品，以创新助力整车销售的同时，也在用金融赋能产业，践行“持续创新产品和服务，为各相关方创造价值”的使命。(夏超)