

# 齐心战“疫”，全力以“复”

## 上汽通用汽车金融跑出“加速度”

见习记者 张卓然

依赖于供应链和物流保持稳定，上汽集团旗下整车企业在5月下旬逐步恢复生产。在这场汽车产业复工复产的攻坚战中，上汽通用汽车金融率先起跑。

“五一”小长假期间，近170名上汽通用汽车金融的员工“逆行出征”，奔走在全国各地近250座城市，“一城一池”深耕市场，力争把逝去的时间一分一秒地夺回来；另一头，上汽通用汽车金融持续为经销商伙伴雪中送炭，帮助疫情期间销售犯难的经销商伙伴共渡难关，践行“以融助产”的初心与使命。

困难面前，方显英雄本色。在这段特殊的战“疫”岁月里，上汽通用汽车金融的员工们用行动书写了一段段感人的奋斗故事，凝聚起一股股蓬勃向上的力量。战“疫”路上，上汽通用汽车金融跑出了“加速度”。



▲ 青岛成达别克团购会现场观众踊跃参与

### “战”在一起

#### 与经销商共同按下“重启键”

“本来打算多跑几家门店看看，但参加了这个专场团购会后，我发现不仅有购车补贴，贷款方案也很给力，因此当机立断决定就买这辆车了。”这位来自沈阳的孙姓车主，成为沈阳“五一”假期专场团购会的第一位下单用户，成功将别克昂科旗收入囊中。

这场团购会由上汽通用汽车金融和当地经销商沈阳鑫通集团联合举办，是沈阳解封后，经销商举办的首场大型购车活动。精彩的活动流程、优惠的定制金融方案，辅以微信朋友圈海报宣传、客户推广等前期造势，为经销商的销售业务重启带来了“开门红”。

“5月1日是团购会的第一天，当天就卖出了46辆车，‘开门红’的成绩让大家备受鼓舞。”上汽通用汽车金融高级区域经理倪成钢告诉记者。为了帮助经销商筹备好这场团购会，倪成钢和客户经理李明

皓前期没少下功夫。当天一大早，他们一同前往经销商门店，全力支持团购会活动的开展。

在上汽通用渠道，客户经理驰援经销商已是常规操作。4月中旬以来，客户经理们在防疫政策允许的情况下，纷纷走访经销商，支援团购会、小型车展。据悉，仅在东北及山东地区，客户经理们就全员出动，5月以来走访了近30个城市、超过80家经销商。

无独有偶，在西北地区的汉中五菱汽车销售服务有限公司，“五一”小长假期间的团购会也办得有声有色。上汽通用汽车金融客户经理徐敦鹏提前两天就赶了过来，全程支持。大家通力协作，团购会期间日均销量比平日多了50%。

5月4日，汉中的团购会刚结束，徐敦鹏又匆匆坐上高铁直奔延安，为合作伙伴延安菱宝汽车销售服务有限公司开展“一对一”培训。

这些奔走在市场一线的客户经理，在上汽通用汽车金融不胜枚举。早在3月新冠肺炎疫情爆发之初，上汽通用汽车金融的员工就已经在行动，客户经理们纷纷自驾出行。

驻地在广州的多品牌渠道客户经理严健森为了走访市场，在外连续自驾出差近一个月，平均每日自驾里程超过400公里，横跨两三个城市，带着服务提供商投资人一起走访市场，他的专业与敬业赢得了服务提供商投资人的钦佩。

据统计，“五一”

#### 驰援经销商

#### 业务赋能不停滞

超过7000家门店、近1400条需求，通过及时沟通情况、收集并解决需求，上汽通用汽车金融如一柄巨大的雨伞，在疫情期间为经销商伙伴们遮风挡雨。

自3月新冠肺炎疫情在全国多地爆发以来，经销商的经营状况成为上汽通用汽车金融

小长假期间，上汽通用汽车金融有近170位前线员工奔走在全国近250个城市，帮助经销商尽快重启业务、抢回市场。

“以往，市场销售团队成员都是‘空中飞人’，业务基本上是靠‘跑’出来的。近期虽然受疫情影响，很多城市防控措施升级，但市场销售团队拒绝躺平，客户经理纷纷想方设法抗击疫情，全力以赴帮助经销商重振销量、抢回市场。”上汽通用汽车金融市场销售部总经理鲍震表示。

最关切的问题。由于汽车生产与销售均陷入大面积停滞状态，经销商销售难、资金链紧张，普遍面临经营困境。

上汽通用汽车金融于第一时间组织成立了专项工作小组，收集疫情严重城市合作伙伴的需求，并对这些需求进行逐一跟进落实。同时，公司紧急采购了一

批防疫物资，发给全国各地的经销商伙伴，助力抗疫。此外，公司还通过多样化的金融方案持续赋能合作伙伴，助力疫情好转后的复工复产。

在这轮疫情中，上汽通用汽车金融于第一时间出台了多项纾困措施，帮助经销商小微企业渡过难关。通过主动调降保证金、纳奖为保、纳固为保、延后还款等多种方式，上汽通用汽车金融为经销商释放了流动性。

对于受疫情影响较大的经销商，公司还大幅减免超过免息期的贷款利息，免除所有服务费。“今年以来，上汽通用汽车金融已为近千家经销商的4万多辆汽车释放流动性，总计为经销商注入流动性资金近6亿元，帮助经销商在疫情中保持现金流平稳。”批发信贷部总经理王非告诉记者。

随着各地经销商的重心从“抗疫情”转变为“复工复产”，如何更好地赋能经销商，帮助他们早日恢复业务正常运转，成为上汽通用汽车金融的当务之急。除了奔赴前线与经销商战

斗在一起，上汽通用汽车金融还以其他方式支援经销商。

“咱们这儿是云贵高原，地形起伏度大。您日常的用车需求是运输蔬菜，我向您推荐五菱荣光新卡双后轮，这车装载量大，还耐得住颠簸。我们还有老客户专属复购方案提供给您，赠送5次保养大礼包，贷款的话，还可以享受24期免息……”在经销商云南中机的一家门店里，销售人员正在为客户推荐车辆。没多久，这位客户就被合适的车型和诚意满满的复购方案打动，签下了订单。

“能挖掘到这些老客户的复购需求，与上汽通用汽车金融的协助分不开。”云南中机相关人员表示。疫情发生后，对于经销商门店客流大幅减少的问题，上汽通用汽车金融直客渠道提出可以尝试线上方式挖掘老客户，这一想法与经销商云南中机的想法不谋而合。

直客渠道是上汽通用汽车金融去年新成立的第四个销售渠道，肩负着在传统渠道之外开辟新的获客模式等使命。为应对疫情，直客

(下转09版)