



2018年4月 第33期
HUIHUA AUTO
ROAD
惠华集团
HUIHUA GROUP

2018年4月 第33期

2018年4月 第33期

HUIHUA AUTO ROAD

惠华集团出品
HUIHUA GROUP

一汽解放

解放卡车 挣钱机器

践行绿色发展 共建美丽中国

一汽解放SSCR（固体氢）技术发布会



公司名称：辽宁一汽贸易有限公司
服务电话：024-88445927/88445937

地址：沈阳市沈北新区辉山大街168号
备件销售：024-88449807

销售电话：024-88432981/88432982

贷款电话：024-88438883

扩优势 · 寻差异 · 稳发展 · 求共赢



EXPAND ADVANTAGE · FIND DIFFERENCE
DEVELOP STEADILY · WIN A WIN-WIN SITUATION
扩优势 · 寻差异 · 稳发展 · 求共赢

SPEECH

董事长致辞

坚持改革、创新，
脚踏实地艰苦奋斗

2017年汽车行业产能过剩、市场竞争加剧，钱荒、中小企业贷款难的问题更加突出。我们身边的汽车经销商因资金链断裂而倒下的悲剧让人触目惊心。在这样的市场环境和背景下，惠华却取得了近五年来最好的经营成果，特别是盈利模式和结构发生了根本性转变，并且提高到一个新的水平。实在是难能可贵、可喜可贺。

惠华2017年丰硕成果的取得，得益于惠华自2012年以来持续优化管理团队，推动薪酬制度、微创新、精细化管理、汽车金融为支柱的一系列变革。改革极大地调动了全体员工的积极性、创造性，改革使我们进入融资租赁商用车，特别是二手车市场的蓝海，这个差异化极大提升了我们的市场竞争力和盈利能力，为企业可持续发展提供了重要保证。

大到一个国家，小到一个企业和个人，他的成长、发展都不可能一劳永逸。改革、创新就是国家同时也注定是惠华的主旋律和常态。希望惠华全体员工把自己的思想和行动自觉地统一到这个主旋律上来。而对如此严峻的市场挑战和压力，惠华必须拧成一股力量，保持一种声音、坚持一种价值取向，只有这样才能无往而不胜。

对集团高管而言，最重要的是有大格局，志存高远，公平、公正、独当一面的解决和处理工作中的问题，而不是回避矛盾、孩子哭了抱给他娘。不要投机取巧，那样一定是短命的。

对基层管理者而言，最重要的是以身作则、尽职尽责，扑下身子、撸起袖子带头干，增强自己的感召力和凝聚力。

再就是不断的完善薪酬制度，让负责任的管理者和做出突出贡献的一线骨干员工提高收入水平，增强获得感和幸福感。

我们管理层要尊重员工团队的创造精神和成果，给他们提供平台，让他们有展示自我的机会，这应该成为惠华文化的重要组成部分。

惠华是奋斗者的家园，奋斗的过程中会有很多困难，甚至遇到挫折，我们只有乐在其中，才能勇往直前。

集团董事长：

李晋海

INNOVATE

Adhere to the reform and innovation,
Work harder and harder

STORY
OF
TIME **光阴的故事**

文 崔秀敏



光阴的故事

文 崔秀敏

当冬天的风携料峭的寒冷离我们渐渐远去，当春日
的雨在干枯的枝条上点化出淡淡的绿意，你我又共同步入了
新的一年。光阴流转，谱写出动人的故事，在故事里有希
望、有挫折，有孤单、也有温暖，有畅然欢笑，有顿足嗟
叹，有击节相庆，也有扼腕叹息。匆匆的行程里，你我同
是主人公，也同是讲故事的人。

这是一个关于奋进的故事，从二十年前简陋的解放专
卖店开始，你我同解放卡车一起，踏上一段充满艰难困苦
和挑战机遇的征程。还记得刚刚入驻东陵西路时的兴奋期
待，记得年销售捷达车3800辆，登上全国销售冠军宝座的
荣耀辉煌，记得投建全国第一家一汽-大众标准4S店和辽
宁省第一家奥迪4S店的踌躇满志，记得腾笼换鸟，开辟东
北大马路第二战场的意气风发。光阴如白驹过隙，二十年
后的今天，解放品系长春、青岛两基地4S店及销售事业部

各达到六家，备品销售规模超过2个亿，融资租赁业务以
汽车金融为先导迅猛发展，吹响向全国进军的号角，集团
作为核心经销商与一汽集团等战略伙伴强强联合成立的一
汽海外投资公司已扬起沿“一带一路”出海的风帆。没有
什么能够阻挡我们前进的脚步，行驶在高铁轨道上的“惠
华号”正向着下一站加速飞驰！

这是一个关于改变的故事，从备品、青岛、轻卡产品
从商用车业务中的拆分，到乘用车备品开通直接从境外采
购的渠道，从“七个一”工程、“六个导向”，到“争第
一、创新业，打造惠华第一服务品牌”的行动战略，从抓
住红利时代将经营网络、衍生业务迅速铺开，到顺应微利
时代的“精细化、微创新”，每一次打磨都伴随着成长，
每一次阵痛都意味着新生。经营没有标准答案，但我们永
远可以给出更多解题思路，我们自己也在不断尝试和改进

的过程中更加自信、从容、笃定。

这是一个关于成长的故事，二十年里，我目睹了众多
青涩少年变得成熟稳重，成为家庭的顶梁柱、公司的领头
人，同时也迎来更多的新面孔，永远洋溢着满满的活力，
怀着想要干一番事业的决心。这是一个天高任鸟飞的平
台，有的是挑战和机会，要的是信心和勇气。于是我们在
一批后起之秀管理层崛起的同时，也欣喜地见证了乘用车
服务团队、备品团队的骨干充实到商用车服务板块，国际
贸易的业务人才流动到融资租赁团队，一批销售、服务精
英随着国际贸易业务的发展正为走出国门整装待发。光阴
的故事就这样改变了一群人，人生随奋斗愈发闪亮，生命
也因经历而变得厚重。

人生似锦，岁月如歌，新的一年蕴藏着更多的期

待。集团保险代理公司改变组织架构，从职能化管理向业
务化管理转型；盘锦、朝阳、辽阳商用车展厅车间完成升
级改造，服务业务即将上马；在“走出去”开发市场的努
力下，融资租赁和商用车业务开年销售势头良好；乘用车
遵循“精耕细作”的原则，经营质量提升指日可待……希
望就在春天的日子里生根萌叶，抽枝发芽。

成功的喜悦大多相似，拼搏的故事各有各的精彩。随
四季的轮回蘸一道墨，慢慢勾勒，细细描画；伴光阴的故
事温一壶酒，且斟且饮，且歌且行。“人生如逆旅，我亦
是行人”，管他疾风骤雨，暴雪严寒，总有雨歇风止，春
风拂面。当朝霞染红天空，当野花缀满山巅，每一个平凡
日子都是传奇故事的开端。梦想从未迟到，也不曾缺席，
因为我们一直在路上！

辽宁惠华汽车集团旗下实业

惠华融资租赁（天津）有限公司
惠华融资租赁（天津）有限公司沈阳分公司
惠华融资租赁（天津）有限公司吉林、黑龙江区域商代处
惠华融资租赁（天津）有限公司内蒙古区域商代处
惠华融资租赁（天津）有限公司西部区域商代处
辽宁惠华新业贸易集团有限公司
辽宁惠华汽车集团有限公司（一汽—大众品牌4S店）
辽宁惠华集团本溪汽车销售服务有限公司（一汽—大众品牌4S店）
辽宁惠华集团朝阳汽车销售服务有限公司（一汽—大众品牌4S店）
沈阳惠华新业汽车销售服务有限公司（一汽—大众品牌法库4S店）
辽宁惠华新业集团新民汽车销售服务有限公司（一汽—大众品牌4S店）
辽宁惠华新业集团辽中汽车销售服务有限公司（一汽—大众品牌4S店）
辽宁奥通汽车销售服务有限公司（一汽奥迪品牌6S店）
辽阳惠华新业汽车销售服务有限公司（一汽奥迪品牌4S店）
丹东惠华新业汽车销售服务有限公司（一汽奥迪品牌4S店）
辽宁福达汽车销售服务有限公司（一汽马自达品牌4S店）
铁岭金惠源丰田汽车销售服务有限公司（一汽丰田品牌4S店）
沈阳惠华红馆汽车销售有限公司（一汽轿车红旗品牌店）
辽宁惠华集团奔腾汽车销售服务有限公司（一汽轿车奔腾品牌4S店）
辽宁博达汽车贸易有限公司（一汽轿车奔腾品牌4S店）
辽宁一汽贸易有限公司（解放长春商用车沈阳4S店）
辽宁惠众汽车销售服务有限公司（解放长春商用车新民4S店）
辽宁惠华汽车集团铁岭销售服务有限公司（解放长春商用车铁岭4S店）
辽宁惠华集团丹东汽车销售服务有限公司（解放长春商用车丹东4S店）
乌鲁木齐惠华兴业汽车贸易有限公司（解放长春商用车新疆4S店）
辽宁惠华集团盘锦汽车销售服务有限公司（解放长春商用车盘锦4S店）
辽宁惠华集团商用车销售服务有限公司（解放青岛商用车沈阳4S店）
沈阳海华兴业商贸有限公司（轻卡销售事业部）
解放青岛商用车朝阳4S店
解放青岛商用车辽阳4S店
解放青岛商用车新疆销售事业部
解放青岛商用车盘锦销售事业部
辽宁惠华商用车备品销售事业部
辽宁惠华乘用车备品销售事业部
辽宁惠华集团国际贸易事业部
辽宁惠华新业汽车保险代理有限公司
辽宁惠华运输服务有限公司
辽宁惠华客运公司
延吉惠华兴业汽车销售有限公司
辽宁惠华汽车集团蒙古惠华FAW公司
辽宁惠华汽车集团俄罗斯布拉戈维申斯克合营公司

出品人：李彦海
本期监制：陶晓明
总编：崔秀敏
设计：陈婷婷
校对：刘勋 张媛 尹大群
电子信箱：hhzdbjb@126.com
出版：辽宁惠华汽车集团
印刷：沈阳市美图艺术印刷厂

President: Li Yanhai
Supervisor: Tao Xiaoming
Editor in Chief: Cui Xiumin
Designer: Chen Tingting
Proofreader: Liu Xun Zhang Yuan Yin Daqun
Email: hhzdbjb@126.com
Publication: Liaoning Huihua Auto Group
Printing: ShenYang Mei Tu Artistic Advertising CO., LTD

CONTENTS

目录

10 资讯篇

42 盘点篇

62 发展篇

80 文化篇

92 惠华车世界

2017

THE GROUP HOLDS THE
THE 2017 ANNUAL CONFERENCE

集团召开 2017年度总结表彰大会

文 集团办公室 崔秀敏

GROUP CONFERENCE

2018年2月3日下午13:30分，以“扩优势、寻差异、稳发展、求共赢”为主题的惠华集团2017年度总结表彰大会在香格里拉今旅酒店举行。集团董事长兼总经理、副董事长兼副总经理、集团副总经理和集团200多名管理层及年度先进员工、先进团队代表参加了会议。

会议由集团办公室主任主持，在总结及分享环节，首先由集团运营管理总监、财务总监就2017年集团运营管理、财务管理、人力资源管理、内控管理、行政管理、网络信息管理等板块做了工作总结并对2018年工作规划做了主题工作报告，接下来由八名经营单位代表进行了典型案例分享报告；在颁奖环节对2017年度集团评优中获奖的个人、团队和单位进行了表彰；最后由集团董事长进行了总结与训勉。

一、集团各综合板块2017年工作总结和2018年规划主题报告

（一）2017年度集团内部、区域、市场份额运营数据汇报

运营总监向大家展示了体现集团17年整体运营质量提升的12项过程指标，上述指标超预算或超同期的达成结果，体现了集团整体运营质量的提升，诠释了向运营要效益的理念。对关键业绩指标达成情况在集团内部的排序以及沈阳区域内集团各店在同品牌区域市场排序进行了展示，对指标达成好的单位的关键因素进行了分享，帮助各经营单位找准差距、确定了新一年的改善方向。

（二）2017年度重点工作盘点

2017年，集团在财务管理和风险控制方面，实现了对内精准调控、对外开发新型融资模式，加强经营业绩指标纵向、横向对标，同时不断改进财务自动化流程，建立健全了集团风险控制体系，实现融资租赁业务“0”欠款；在管理团队方面，2017年集团对职能部门、经营单位关键管理岗位持续优化，人均劳动生产力在行业中领先，管理团队综合能力、履职态度大幅提升，为集团长期发展提供了有利的组织保障；在组织架构方面对集团职能部门、前景广阔的业务单元组织架构实施了大幅度扩大与充实，在绩效与激励方面奖励先进、鼓励创新，实现了多劳多得和士气鼓舞；在网络信息管理方面，顺利完成大众、奥迪9店与厂家系统切换；融资租赁软件上线，并于对集团所属30家经营单位监控系统全面实现高清升级。

在基础设施建设方面，全面提升了店面形象和服务功能，改善了店内环境，提高了满意度；在17年各单位闲置资产大部分实现盘活，土地房产手续取得实质性进展，集团资产的有效利用率进一步提高。

（三）2017年度运营、人资、行政、网络存在的问题盘点

2017年，集团在各板块仍然存在一些问题，包括梯队

建设和人员后备力量储备不足；现有管理团队职业素养、胜任度方面还有欠缺；财务管理方面，应对税政改革的具体措施迟缓，与时俱进的能力略显不足；内控措施较为单一、缺少创新及有效的预警机制；软件开发与业务发展不同步，需要加快；在保费、客户档案、内部大数据、网络平台以及典型经营案例与法务案例方面资源有待深度挖掘与整合。

（四）2018年度运营、人资、行政、网络工作重点规划

2018年，集团在各板块的重点工作规划如下：

集团总体预算原则以“扩优势”和“稳增长”为指导，重点推进差异化营销方式，提高运营质量，淡化单项指标增长，强化单车综合毛利增长比，加强成本控制意识，有效激励员工积极性，推动计划指标的完成。调整薪酬结构，加强经营短板的绩效考核力度，多方联动，推动各项经营指标均衡发展。

2018年各经营单位要开阔视野，走出去，向新市场要份额、要规模、要效益。在汽车金融方面要扩大优势，向汽车金融要效益。保险代理公司开发除车险外的寿险、财险业务；汽车金融要成为业务的支撑点；

在人资板块，要重点持续优化、调整薪酬体系，真正实现向骨干员工倾斜，深化低底薪、高绩效、按劳取酬的绩效机制。为提升高管团队的职业化水平，要加强职业化方面的引导、提升管理团队责任意识，保障集团健康、稳定、可持续发展；

各单位要继续细化管理，消灭管理死角和盲区；要坚持向管理要效益的思路，拓宽收益渠道；

在企业文化建设方面，要加强对员工职业操守、价值观、服务意识等方面的培训，帮助员工建立清晰的职业生涯规划，为人才储备、人才流动创造良好的基础条件。



二、经营单位典型案例分享

奥迪丹东店总经理兼大众朝阳店总经理马名泽做了题为《汇众心、聚群力、创增长》的专题报告，提出公司的可持续发展首要条件为要打造一支职业化团队，并从利润为中心、员工战略、客户战略三个维度，分享了大众朝阳店团队实现扭亏为盈过程中的经验和心得体会。

解放新疆店总经理刘旭罡以《借惠华之势 展解放雄风》为题，总结了新疆店乘势奋进扭转亏损局面的成功因素，提炼出战略得当、平台支撑、团队扶助、内部凝聚等几个关键要素，并表达了和团队一起为实现解放新疆店成为惠华商用车第一销量和盈利大户的大目标努力奋斗的决心。

大众沈阳店总经理刘东明做了题为《精益至强，再攀高峰》的专题报告，对2017年度销售、衍生业绩提升分享的经验进行了总结，介绍了展厅精益管理、过程控制的具体做法，对2018年度“以客户为中心，提升用户满意度，实现用户的终身价值”的工作方向进行了分享。

融资租赁公司汽车业务部总经理李卫东做了《同心收硕果，携手谱新

篇》的专题报告，汇报了2017年融资租赁公司汽车业务部板块业绩指标超预算达成的经营成果，盘点了重点工作项目及亮点，对2018年扩大自身优势，寻求差异化，稳步发展，以求合作共赢的工作思路进行了汇报。

国际贸易事业部执行副总经理高斯超做了《借投资合作之势，拓海外发展之路》的专题报告，介绍了集团与一汽进出口公司等股东签署协议成立一汽海外投资公司的战略意义，以及集团与一汽进出口强强联合开发国际市场的优势。对于凭借与一汽集团合作实现惠华的海外事业多元化和国际化，以及惠华品牌持续升级的广阔前景进行了展望。

商用车沈阳区域衍生经理左怡通过题为《博观约取，厚积薄发》的专题报告，对集团商用车贷款台次等衍生指标连续两年高速增长同比增长的业绩亮点进行了汇报，对2018年商用车衍生业务进一步提升的达成措施进行了汇报。

奥迪沈阳店服务总监杨硕做了《深耕细作，逆势增长》的专题报告，对奥迪沈阳店服务板块通过精益管理，扭转服务部连年持续下滑局面

的成功经验进行了介绍，并对2018年的目标和分解做了规划和汇报。

解放青岛朝阳店总经理朱明山做了题为《夯实基础，重新出发》的专题报告，对解放青岛朝阳店在2017年上半年车辆资源不足情况下通过团队协作积极主动争取客户的过程进行了汇报，并对2018年增加服务功能后的工作目标做了认真规划。

三、表彰环节

会议在表彰环节，对2017年度先进员工、团队和单位进行了颁奖。2017年度共评出新人贡献奖2人，惠华之星10人，最佳团队6个，优秀单位2个。颁奖典礼上，由颁奖主持人宣读了获奖人员和单位的颁奖词。集团总监、副总经理、董事长亲自为获奖人员颁奖并合影留念。



四、集团董事长训勉

集团董事长兼总经理在会上做了总结与训勉，对两个集团工作主题报告和八个经营单位典型案例专题报告给予了充分肯定。希望大会结束后各个单位认真地组织学习、研讨和借鉴。

董事长提出，2018年是中国改革开放40周年，改革开放使中国民营企业得到了快速的发展，使中国走向了世界舞台的中央。并以华为为例，指出凡是优秀的企业，一定是创业者、奋斗者的家园。

董事长指出，目前国内外世界经济形势变数非常大，汽车行业产能过剩非常严重。惠华经过20多年的打拼，搭建了很好的平台，战略目标也非常清晰明确，但前途是光明的，道路是曲折的，战略目标的实现要靠大家齐心协力、努力奋斗。全体员工要学习以集团后勤采购员吴跃荣、奥迪辽阳店行政部袁广林为代表的老黄牛的奉献精神，把好的传统发扬光大。

最后，董事长以毛泽东主席在前苏联接见中国留学生代表时的讲话“世界是你们的，也是我们的，归根结底是你们的。你们年轻人朝气蓬勃，像早晨八、九点钟的太阳，希望寄托在你们身上”，勉励大家共同努力，为集团进一步快速发展贡献自己的力量。

会后，在酒店宴会厅举行了集团全体管理层和2017年表彰获奖人员参加的迎春晚宴，晚宴开始前由解放（青岛）沈阳区域、马自达店、解放（青岛）朝阳店选送的优秀节目，集团商用车、乘用车分别以品系为单位跨店组织的集体节目将晚宴气氛推向了高潮。全体管理层和核心骨干人员举杯共庆、把酒言欢、共叙心得、畅想未来，起到了提振信心、激发斗志、增强凝聚力的实效。



年度先进表彰 ANNUAL AWARD

新人贡献奖



解放（长春）沈阳区域综合部维修工——张仁延

加入惠华刚满一年的他把公司当成了自己的家，在工作中任劳任怨，不怕脏累。在冬季供暖管道漏水时爬进不足1米见方的地沟内匍匐寻找漏点并抢修，保障锅炉正常启动；为让室内温度达标，他多次主动加班昼夜巡查锅炉运行。搬迁新址时主动承担电路施工工程，为公司节省施工费2万余元。

解放（青岛）辽阳店销售支持——赵丹

虽然入职时间不到一年半，通过自己的努力跟上了公司和市场飞速成长的脚步。身兼内勤、计划、信贷支持多个岗位，每天加班到很晚但毫无怨言，做到消费信贷签约准确及时，排产零失误，二网零投诉，她用实际行动诠释了“敬业奉献、追求卓越”的内涵。



惠华之星

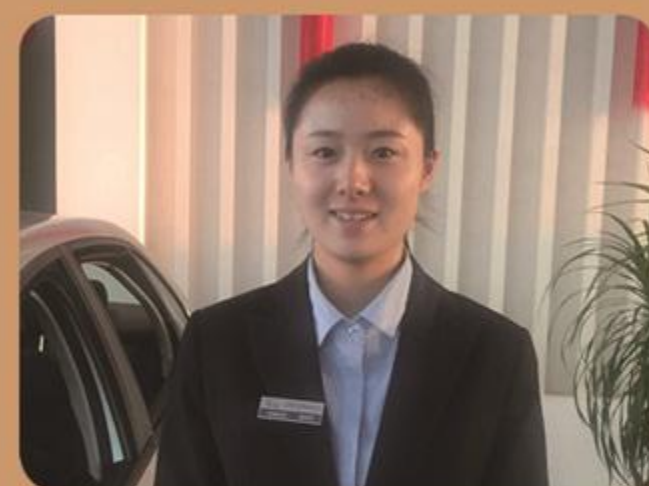
大众沈阳店备件经理——张东

2007年7月加入集团，从备件库管员做起，坚持认真钻研备件业务，2014年获得一汽-大众全国服务技能锦标赛东北区决赛个人技能竞赛第三名，服务团队第二名；2016年获得一汽-大众服务技能竞赛备件个人类亚军。2017年超额完成厂家及公司下达的各项指标，拿到厂家最高返利标准，获得返利近178万，备件库存从2016年年底450万降低至350万。



大众辽中店销售顾问——郑阳阳

在销售岗位工作3年，累计成交600余位客户，占全店销量的30%，负责的网络销售小组2017年销量同比增长15%。认真接待每一位客户、打每一个回访电话，是她坚持的工作态度。



大众朝阳店市场主管——刘颖

与业务部门一起冲在营销工作第一线，多次参加一汽-大众市场与CRM大赛，获得最佳市场经理奖、市场“超级演说家”等奖项，2017年获得一汽-大众市场营销奖励12.5万元，被评为大众品牌最佳市场总监。



奥迪沈阳店副总经理兼集团运营管理总监助理——李蓬勃

与集团共度十三载，始终以集团大局为重。在孩子不足周岁之际接受驻外安排，如期完成奥迪丹东店验收开业任务。在奥迪丹东店欣欣向荣之际接受调任辽阳，实现了奥迪辽阳店经营管理稳步提升。回到奥迪沈阳店工作后仍主动承担责任兼顾两店工作，多次进行代理、帮扶。

解放（长春）沈阳区域衍生经理——左怡

致力于集团商用车消费信贷流程的标准化、规范化，以身作则率领精干的团队推动集团商用车消费信贷业务实现跨越式发展，2017年实现放款4163笔，放款时间由原来的20个工作日缩短至5个工作日，直至当日开票当日放款，为集团资金健康周转助力加油。



解放（青岛）沈阳区域服务部 车间调度兼储运——李军

始终秉承客户至上，以客户为中心的原则，他主动加班加点组织协调车间维修工作，屡获车主锦旗赞誉；兼管销售储运，一年1000多台车储运、盘库、发送无差错，9-12月利用PDI新车检测项目为公司增收8万元。



解放盘锦店信贷专员——刘萍萍

全年信贷量达677台，完成全年计划111.17%，放款总额13003.149万，信贷利润724.05万元，实现全部贷款零差错；贷款执行中车辆共731台，还款及时率99.6%。



备品事业部仓储主管——郭健

备品事业部业务发展的背后是他和团队的默默支持，2017年带领库房所有人员，不畏严寒酷暑，在保证库房账物相符的前提下完成出入库量超过4.2亿元。



一汽轿车沈阳区域销售顾问——都婧

在奔腾汽车销售岗位工作的十年中她从未懈怠，持续挑战自己、勇攀新高，2017年以部门最高个人销量120台，和单车综合毛利8600元的成绩获得店内年度销售冠军。



丰田店索赔员——张芳芳

2017年她负责的首保二保实施率、行动召回工作全部以大区第一的名次率先完成，全年保修申报及时率100%、实现零错误率，零误赔率，在2017年度一汽丰田技能竞赛中获得保修科目优秀奖。



最佳团队奖

大众沈阳店 ——销售部展厅销售团队

通过精细化管理，2017年展厅实现销量比2016年提升18%；成交率达成27.15%，比2016年提升20%。通过对绩效考核的调整和接待流程监控，展厅的留档率、新车展示率、试乘试驾率直至成交率均有明显提升，达成全年销量指标。



奥迪沈阳店 ——服务团队

在2017年一季度服务收入和服务毛利同比下降的情况下，改变经营策略，设立专项考核，狠抓真实客户满意度，精耕细作，最终逆袭并实现平稳发展，各项经营指标均超越2016年，完成2017年既定目标。

解放（长春）沈阳区域 ——销售团队

2017年商用车整车销量，同比提升227%，消费信贷销量同比提升575%，渗透率达到44.79%。夺得辽宁省销量第一的同时为公司赢得厂家明星经销商荣誉称号。



解放盘锦店 ——财务团队

以三人团队，完成解放盘锦店过千台全年销量的财务核算，同时支撑青岛盘锦店业务开展，凭借精细分工、默契协作和加班加点超负荷工作，财务工作完成准确及时。



备品事业部 ——配套厂团队

2017年超额完成了厂家及集团下达的销售任务，荣获2017年锡柴优秀配件专营店一等奖，无锡大豪动力最佳进步奖，自营产品惠华油品销售对比去年同期增长173%。

融资租赁公司 ——汽车业务部团队

业务范围覆盖辽宁、吉林、黑龙江及内蒙四省，超额完成全年的放款额度和利润指标，放款额达成计划的106%，利润达成计划的105%，客户还款保持零欠款。



优秀单位奖



解放新疆店

好似戈壁滩上的白杨树在风雪洗礼下保持着挺直的姿态，曾经的市场低迷磨折不了他们的意志。2017年在全店员工共同努力下，他们抓住机遇，打赢了经营与管理的翻身仗，销量同比提升563%，维修产值及利润名列集团同品系第一。

解放（青岛）朝阳店

凭借六名员工，完成销售台次703台，消费信贷渗透率达到79%，创造利润近700万的销售奇迹。





THE HEART SINKS
A GROUP
OF GROWTH

聚众心
汇群力
创增长

文 大众朝阳店 马名泽



我是马名泽，从事汽车行业至今已经18年，深知企业老板将4S店交给我们这些职业经理人手里的只有一个，就是让4S店可持续发展、可持续盈利。所以，这些年我总结出的一套关于公司战略的三角理论。在这套理论中公司战略即为可持续发展。支撑公司战略有三个维度分别为团队、客户、盈利。个人认为完成公司战略首要条件即为打造一支职业化团队，如何通过三个维度进行阐述，这三个维度分别为利润为中心、员工战略、客户战略。

利润为中心

首先，团队之所以称之为团队的一个主要特征就是应该有一个统一的目标。很多人将这个目标诠释为责任心、凝聚力、团队精神。我认为企业的发展、员工生存的目标可以高度概括为利润，而这个利润是指通过我们专业的服务、专业的管理、专业的技术而实现的客户认同，最终创造的利润。所以我在接手大众朝阳店之初，首先统一目标、统一思想、定岗定编、把合适的人放在合适的岗位并且制定合理的绩效方案。

员工战略

员工是企业发展的基础。企业的每一次盈利都是通过员工对客户的服务所产生的，所以如何让员工具有创新力、执行力、团队精神是我们管理者所需要思考的问题。接手大众朝阳店以来我通过拓展训练、员工生日关怀等一系列方式，使员工能够以店为家，主动集思广益为店节省成本、创造利润。2017年在大众朝阳店全体员工共同努力下，半年就完成了集团下达的全年利润指标。

客户战略

汽车4S店作为服务行业，客户是公司盈利的基础。所以，如何增加客户黏性让其认同4S店，愿意在4S店消费是打造一个团队思想认识上的关键。所以我们在大众朝阳店开展丰富多彩的客户讲堂工作即客户维修体验活动，目的就是让客户感知我们的专业管理、专业服务、专业技术。通过一年的团队打造，我完成了上任之初对集团承诺的打造一支可打硬仗的团队的任务目标，使大众朝阳店实现了扭亏为盈和可持续发展。2017年10月，集团将我调任丹东奥迪店，我开始了一段新的征程。我坚信丹东奥迪店在集团领导的支持下，在全体员工的共同努力下一定可以扭亏为盈，一定能打造出一支可打硬仗的团队！

幸福是奋斗出来的，2018年砥砺前行、再创佳绩！





AN OCCASION EXHIBITION

借惠华之势 展解放雄风

文 解放新疆店 刘旭罡

模式

店整体

2016年11月21日我到新疆惠华店就任总经理，对卡车销售服务行业没有丝毫经验的我面对着近5000万投资的一个标准4S店，深感责任重大，作为职业经理人如何引领团队取得突破，为企业创造利润，如何不辜负投资人的信任，使企业的资产持续增值是摆在我面前的一个新课题。恰逢12月19号在无锡召开解放年会，在陶晓明总经理陪同下我和集团董事长作了深入交流，董事长一语中的，以服务做后盾，以信贷做利剑，充分发挥优势，找出切入口，突破新疆市场。并且李总战略性的提出：内地卡车销售市场已经处于旺销局面，新疆地域较远市场反应慢，但是卡车需求的大趋势一定会到来，2017年新疆市场一定销售火爆。找准了方向，确立了信心，2017年新疆店依托服务，积极推进消费信贷，不仅快速提升了销量，并且提升了整体的获利水平，2017年，新疆店共计销售700余台车，消费信贷渗透率达到了57.53%。

战略得当、平台支撑、团队扶助

2017年年初，新疆卡车销售市场有了回暖的迹象，抓住了年初的机遇就抓住了全年的市场，我们也积极向集团寻求帮助。2017年大年初七，商用车（长春）沈阳区域陶晓明总经理即随外派新疆的团队一起返疆，陶总不但给我们介绍了内地的市场形势，新疆店面临的机遇，同时宣导了集团在新疆地区4S店的优势，地域优势、资金优势和信贷优势，鼓励我们抓住机遇顺势而上。并且具体到业务流程的梳理，绩效方案的制定、市场的走访都亲力亲为。新疆市场旺季在年后如期而来，我们走访的重点区域客户开始陆续进入深度洽谈阶段，订单数量不断增加，资源紧张的尴尬局面不断出现，集团董事长亲自关注此事，积极与厂家相关领导沟通给予我们资源上的保证，陶总甚至从自己口袋里无私地给我们分资源。

由于业务量上升太快，消费信贷放款工作严重滞后，“五一”假期陶晓明总经理带着衍生经理左怡再次到新疆帮扶，帮助我们梳理了信贷流程，改变了信贷组织架构，使得信贷业务逐步走向正规，信贷优势得以充分发挥。后来我们才知道，左怡经理家里还有个随时需要妈妈照顾的孩子，心里的感动已不是语言能表达的。随后盘锦店销售经理刘兆臣来新疆店帮扶我们，使得新疆店销售工作的效率大大提高。10月份张明达经理到新疆店帮扶我们，在服务管理精细化上对我们有很大的提



升，11月份关心总监也随董事长来新疆指导帮扶，到了就随我们到车管所一线工作，更是帮助我们提升了消费信贷工作的质量。陶晓明总经理、关心总监、左怡经理、刘兆臣经理、张明达经理成竹在胸、游刃有余的业务能力，严格自律、积极进取的工作精神都给我们团队带来了全新的动力。

为了保证新疆团队一心扑在经营上，董事长专门派集团总会计师高平到新疆店办理土地房产手续，店面运营多时而施工单位已经无从查找的房产手续，办理起来其难度之大可想而知，新疆店土地证手续能够取得突破性进展，确实是跟高总不达目的不罢休的执着工作态度和扎实勤恳的工作作风分不开。高总来到新疆我感觉到更多的是给我们树立了榜样，带来了启发，在面对诸多的问题、诸多的困难面前，具备了执着的工作态度和扎实的工作作风，办法就会更多，效率就会更高。高度的责任感和神圣的使命感让我们肃然起敬。

进疆指导，来疆帮扶，默默的期待，积极的支持，闫秀丽总监、佟岩总监、杨翠部长、崔秀敏主任、梁忠宇总经理，经常在关键节点和细节上耐心地给予我们指导和帮助，一个个人，一件件事无时不让我感到集团的关怀，家人的期待和关爱。我们哪里是一个单独的新疆团队在战斗，在新疆，是整个强大的惠华集团在支撑！

运筹帷幄 决胜千里

新建团队能取得2017年阶段性的胜利，无不与董事长的高瞻远瞩、运筹帷幄有关，董事长不但在无锡年会上为我们新疆指明了方向，制定了经营方略，而且在我们业务发展的每一个阶段，要么是邮件要么是短信，大到网络布局、经营方向、资金运筹、厂家政策，小到资源拼抢、信贷方案、人力储备、食堂伙食都给予我们细心的指导和悉心的帮助。遇到困难不知所措时一份打气鼓励的邮件飞来了，遇到稍有战果沾沾自喜时，一份要求戒骄戒躁不断进取的邮件又来了，今天告诉你青岛服务利好，要抓住机遇快速提高产值，明天告诉你新闻上看到新疆大雪，出行注意安全，车辆一定要换上雪地胎……11月份董事长到

新疆短短5天，期间与商代处、邮储银行都做了深入的交流，取得了商代处对新疆更多的支持，推动了邮储信贷的进程，并马不停蹄的与我们赴克拉玛依、奇台考察市场，两天行程1000多公里，一大早出发，凌晨才返回驻地，促进了新疆二网的布局发展。董事长曾说过这样的话，我之所以今天有一点成绩，无非是比别人起的早一点，比别人睡的晚一点。董事长以父辈的关爱、长者的智慧、个人的勤奋引领着我和新疆团队一路向前。

天道酬勤，日新月异。新疆店无疑是在千里之外的董事长亲自关怀指挥下，克服了一次又一次的难关，取得了一次又一次的胜利。

打造团队 乘势奋进

新疆团队的基础还是很不错的，主要是近几年市场低迷严重影响了大家的积极性，结合集团的文化我们在晨会上发出了新的声音：售一汽解放车，做豪迈惠华人！待到新的绩效方案出台后团队的成员更是焕发出新的活力，同时我们制定了“以销售带动服务，以服务促进销售”的经营策略，结合着消费信贷这把利剑，从治超最严格的危化品市场切入，一举打开了市场瓶颈。市场爆发，业务量激增，在高压下我们的单兵作战能力得到了提高，内部协作更加有序，一支高效干练的团队渐显雏形。

2017年旺销的新疆市场如期而至，入网青岛如虎添翼，我们终未辜负集团领导的信任、集团团队的支撑，全体员工流泪水、洒汗水，不分白昼，奋勇拼搏，抓住了这一千载难逢的机遇，乘势而上一举扭亏为盈，而且长春、青岛全面开花，销售、服务双双盈利，建立了解放在新疆的口碑，夯实了惠华在新疆的基础。

继往开来 再创新高

2017年取得的成绩只是一个良好的开端，董事长教导我们新疆的好戏还在后头，万里长征才迈开第一步。希望我们教育和引导团队不要自满，要一年制定一个新目标，三年达到一个新高度，新疆会在不久的将来成为惠华商用车第一销量和盈利大户，一定要朝着这个大目标努力。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头跃。成绩已成为过去，2018年将迎来更加严峻的挑战。2018年新疆多项国家投资工程上马，水库、机场、道路建设如火如荼，煤炭、石油产品运量激增，新一轮卡车销售的旺季必将到来，解放卡车的品牌效应也得以发酵，董事长再一次告诉我们：新疆大有作为，必须以时不我待、只争朝夕的精神投入到2018年的工作中！作为新疆团队生逢盛世，唯有上下一心，努力拼搏，才能创造出更佳的成绩，才能使解放的品牌更加深入人心，才能真正成为惠华集团的中流砥柱！我们必将竭尽全力为这一目标而努力奋斗！



LEAN INTENSITY
CLIMB AGAIN

精益致强
再攀高峰

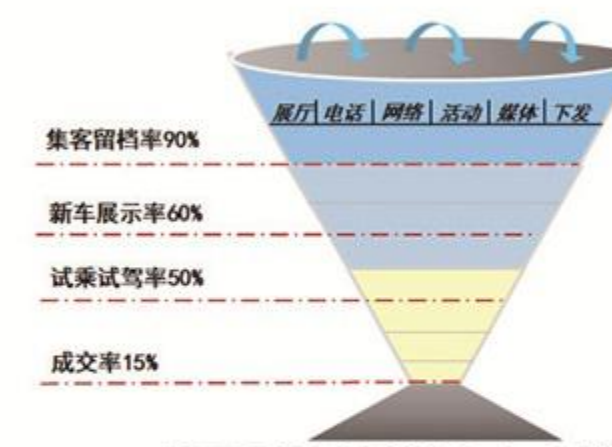
文 大众沈阳店 刘东明

我是2006年12月25日有幸加入集团，至今已迈入了第12个年头。从最初的大众沈阳店车间实习到步入管理岗位，从大众沈阳店出发到大众朝阳、大众新民、丰田铁岭、奥迪丹东，又回到大众沈阳店工作，一路走来，感谢集团提供的良好的学习和发展平台，感谢各位领导的指导和教诲，感谢各兄弟店的支持和帮助，感谢带领过的团队的理解与支持。

2017年在集团提出的承优势、拓格局、创增长、稳发展的指引下，大众沈阳店重点在精细化和微创新上下功夫，提出了三大目标、十项重点工作、七大百万盈利突破项目的具体工作规划。2017年整车销量目标完成率为104%，同比提升4.3%，高于东北大区、辽北小区的平均增速。2017年实施了高端车型的重点销售工作，使得迈腾的销量占比高于东北区销量占比的1个百分点，同比提升26%。从整体的趋势看，我们正处于一个上升期，需要抓住机会、乘胜追击。一万年太久，只争朝夕。“争第一、创新业，打造惠华第一服务品牌”永远是我们的己任。

2017年全年以销售质量精益管理为核心，由浅至深，由易到难逐层推进。从前期的聚焦留档、成交，到后来的四项核心过程管理指标，从展厅的精益管理到网络的精益管理，再到销售全流程的精益管理工作，销售质量精益管理贯穿全年，得到厂家及相关兄弟单位的认可和赞誉。在一汽-大众东北区进行了推广，吉林1小区也组织区域内全体经销商到店学习。

销量是通过前期的集客被流程一步一步挤压出来的，按照这样的思路，店内对集客留档率、新车展示率、试乘试驾率和成交率四项关键过程指标进行了数据的提取、监控、改善和提升工作。



集客留档

店内设计并应用展厅集客精益报表，增加留档率的专项考核，截至四季度末集客留档率已提升至95%以上。另外利用新扩建展厅面积增加，利用车型摆放调动用户的流向。将四季度新车展示率指标提升至30分钟以上，新车展示率达成率为69%，取得了很好的效果。试驾过程以周为单位分析数据，持续提升，在试乘试驾绩效中加入试驾量及成交率考核。这样就加强了试驾专员与销售顾问之间的衔接，根据用户兴趣点，试驾专员有针对性的讲解，提升试驾成交率。

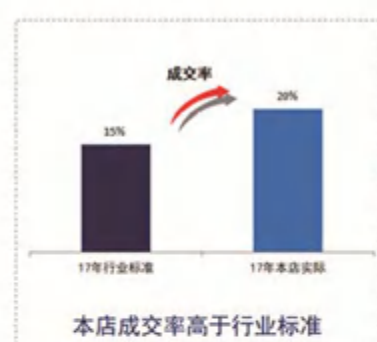
成交率

重点跟踪一次成交率、二次成交率、邀约到店率等指标，从分车型、

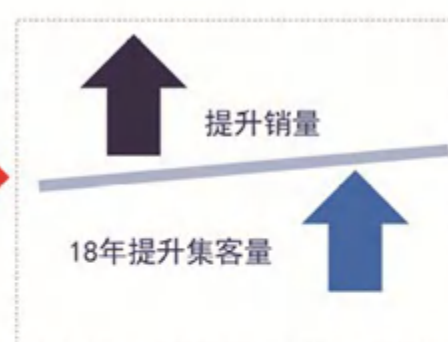
分销售顾问的成交率维度、确定前端的集客分配提升成交效率。另外从销售顾问的能力和态度两个维度有针对性的提升，实现利用数据进行人员优化的合理管控，成交率由年初的14%提升至四季度的20%。

通过上述工作的执行，大众沈阳店相关过程指标已达到厂家乃至行业

销量=集客量×成交率



保持成交率



的先进标准，展厅销量持续提升。7月份通过借鉴展厅精益管理的经验，推动了网络精益管理工作，聚焦线索、邀约、销售三大模块，通过8个管理报表推动线索增加、线索利用、底盘利用、线索邀约、销售过程5项核心工作。

金融衍生

2017年年初为抵御经营风险，更好的面对市场困境，大众沈阳店提出了7个百万盈利突破项目。通过新增玻璃划痕、GPS、上牌、档案管理、老用户、精品创新、无忧卡等项目的实施，2017年销量达成104%，销售毛利达成98%，基本达成年初销售预算要求。

2018年工作重点

针对集团2018年“扩优势、寻差异、稳发展、求共赢”工作主题的指引下，2018年大众沈阳店的工作重点设立为以客户为中心、持续提升经营规模及盈利能力、强化流程制度及团队建设，提升效率及效益。

以客户为中心，持续提升用户满

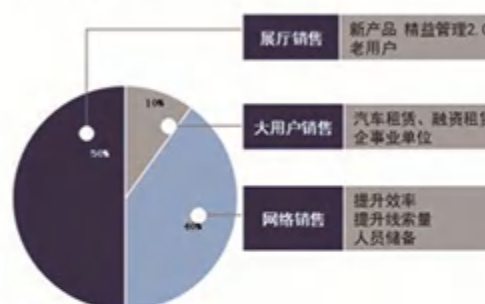
意度，实现用户的终身价值

通过推动6项重点工作，注重客户体验：设定用户目标，避免流于形式。将组织架构调整为全员服务于用户的圈式架构，推出首问负责制、客户经理制、用户跟踪制等制度。在流程方面，改善现有的主营业务流程和管控流程，让我们的服务更为顺畅。引进新业务，增设互动营销岗位，利用自媒体、社交电商、微信平台等新兴的营销渠道，打造我们的竞争力。同时导入智能展厅的试点工作，让我们的服务更具乐趣，满足年轻化用户的需求。建立跟踪回访体系，确保以用户为中心的各项工作执行到位。

提升经营规模及盈利能力

销售同比提升5.9%，展厅继续

推进精益管理工作，实施以客户为中心的精益管理2.0版本。网络销售借助标签功能，根据客户特性分配不同的人员进行接待，提升成交率。大用户聚焦租赁行业，重点企事业单位，配合集团推动出租行业。维系好原有渠道的同时，拓展新渠道。通过运营、管理、创新、奖励四个方面留存10个项目的毛利来实现。为抵御风险，继续开展延保自营，档案管理等创新项目。



服务部工作重点

服务2018年的工作重点为降流失、调结构、增毛利、重满意。推出客户经理制对客户全生命周期进行维系，客户流失率由现在的35%降低到25%，重点调整消费和非消费用户比例、在保和非在保用户比例，因为这两项指标可以直接体现出服务部的服务能力和竞争力。重点提升钣金喷漆毛利，确保钣喷毛利率达到48%。重满意，就是要规范服务流程，关注客户需求，提升服务质量，制定专项考核，多维度关注，全力提升真实的用户满意度工作，只有这样我们才会有更美好的未来。

针对二手车业务，2018年要挑战目标，同比提升27%。重点将置换率提升至13%，利用服务底盘客户资源、外部市场资源，实现认证车的增量。另外对销售渠道进行重点管控，提升二手车的衍生收益。

无规矩不成方圆，只有不断的强化流程和制度建设，各项工作才能执行到位。大众沈阳店2018年制度流程建设以厂家的综合考核和规范

检查为依托，直击痛点，通过用户调研、员工及管理层研讨每月确定一至两项改善内容。通过新流程、新设备、新人员的不断导入将服务效率、服务质量等薄弱环节彻底改变。

加速人员优化、输入和输出并举。增加人员储备，引入潜质人员，轮岗实训，快速提升能力。二季度开始实施优化工作，朝着年轻化、专业化、职业化方向迈进。建立客户邀约管理中心，由统一团队负责全客户全生命周期的邀约、管理及关怀。从客户邀约、满意度回访、流失召回、到续保营销、保险理赔、网络邀约，对客户形成闭环管理流程，实现跨部门间的人员整合、业务整合、能力整合。

2018年度一汽大众最重要的考核项目有两项分别为综合评价和品牌规范，我们的目标是通过全员努力继续获得五星经销商的最高荣誉。

2018年让我们精益求精，再攀高峰，最后祝集团蒸蒸日上，再创佳绩！





CONCENTRIC RECEIVED FRUIT TO SPECTRUM NEW 同心收硕果 携手谱新篇

文 融资租赁公司 李卫东

2017年我加入融资租赁汽车业务部，开启了新起点。融资租赁汽车业务部从一月底组建，利用二月份形成团队建设和市场铺垫，三月份进行业务开展。

新目标 新征程

2017年融资租赁汽车业务部业务目标达成率103%。融资额业务目标达成率106%。利润业务目标达成率103%。从3月份至12月份一共完成近亿元的融资额，二手车和新车业务都有突破。

2017年，融资租赁公司汽车业务部主要完成了以下工作：在团队建设方面，与人资一起招聘人员、进行员工培训，完成了团队组建；在市场调研方面，通过走访市场，了解需求和了解同行业业务范围和产品；在产品制定方面，根据客户需求制定金融产品和销售话术，与同行形成差异化；在网络布局方面，以省内各地级市为单位布局合作经销网络，开发了省外内蒙、吉林和黑龙江市场并设立办事处。目前网络合作良好，业务稳步开展，新车二手车同步进行，完成年初制定任务。在客户后续还款和服务跟踪方面进展顺利，取得良好的社会口碑。

新业务

目前辽宁省70%地级市已经开展业务。其中有一部分是由于车管所不予办理抵押登记，暂时未开展。内蒙地区针对6个城市进行了业务走访和业务开展。吉林黑龙江地区针对8个城市进行了走访和业务开展。

广开区域 普遍宣传

目前商用车融资租赁市场竞争激烈，一个地区多家金融公司驻点融资，避免集中地区竞争，多开区域，靠合作经销商数量提升业务量，至今有30余家经销商与我们合作。我们针对每个区域经销商采取普遍合作，对业务突出的经销商重点支持，协助经销商制定不同的营销政策，减少同一地区经销商之间的恶性竞争。除辽宁省区域外开发了内蒙，吉林和黑龙江区域，并都设立了区域经理。

特殊销售渠道拓展

随着商用车运输货物的专业性越来越强，专用车销量不断增加，一些汽车厂家都组建了自己的专用车销售团队，所以我们通过与这些团队合作开展融资租赁业务。通过与一些品牌的汽车厂家商代处洽谈，与他们进行战略合作，开展融资租赁业务。通过在融资车辆上进行企业名称喷绘，提高企业知名度。

经过努力，我们的大客户开发初见成果，大客户开发领域广泛，覆盖包线散货、冷链运输、危化品、轿运和商混搅拌等领域。

在集团信用控制部，融资租赁风险控制部和业务部门的把关和控制下，我们融资租赁汽车业务部在2017年所有业务实现零欠款。这种零欠款的目标我们会一直坚持下去，形成一种常态。始终把资金安全保险作为第一位，在这个基础上再发展规模和增加收益。

2018年 扬帆再启航

2018年，我们的重点工作如下：

（一）、开发新区域，维护成熟市场，扩大自身优势；

利用我们合作银行各自的资金渠道和用途优势，开发省内和省外融资业务，扩大规模和融资额。商用二手车融资是我们的优势，拓展二手车业务，抢占规模占有绝对优势。除目前正常的商用车业务外再拓展其他设备市场，拓展融资领域。内蒙区域和吉林黑龙江区域都设立区域经理和办事处，按月分解增加融资额。

（二）、面对市场竞争，寻求差异化；

金融产品不是一成不变的，我们会根据市场竞争情况和对手的特点及时调整方案，包装金融产品，进行差异化竞争，提高竞争优势。拓展终端和大客户开发，减少运营成本，增加集客，提升竞争力和客户认知度。

（三）、控制风险，提升区域份额，稳步发展；

从业务部门开始就对用户和融资情况进行风险审核，以安全保险的理念为第一宗旨开展业务。2018年我们会普遍宣传，广开区域，针对每个区域城市进行深入走访，提升区域份额，占有绝对优势提升竞争力，稳步发展。

其次要加强团队建设，制定业务手册和培训课件，提升员工的综合业务素质，能准确的把握区域市场情况，稳健地做好市场开拓，提高业绩。

（四）、合作共赢；

与经销商和客户建立良好的战略合作关系，制定合理激励的绩效考核方案，使公司，合作伙伴和员工共同控制风险，共同提升业绩最终实现共赢。

感谢集团的信任和关爱，庆幸有机会站在惠华的平台。感谢兄弟单位的支持和理解，2018已然开启，未知的世界在向我们招手，感悟中让我们再度启航！





THE ROAD OF INVESTMENT COOPERATION AND DEVELOPMENT

借投资合作之势 拓海外发展之路

文 国际贸易事业部 高斯超

2017年9月2日，在中国东北亚博览会国际产能合作分会上，集团董事长与一汽进出口公司闫董事长等人成功签署组建“一汽海外投资公司合作意向书”，标志着在国际市场上我们惠华集团将与一汽进出口公司携手同行、共同出海，共建一汽民族品牌复兴之路！

从合作的深远意义来看，它是“一带一路”沿线开展战略性长期投资，加速汽车产业布局具有前瞻性的重大举措，同时又是市场开发模式的创新性转变，在出口形式上是从产品出口向产品、技术、管理和服务一体化输出的转变。在出口理念上是从“走出去”向“走进来”和“嵌进去”的深化转变。另外在汽车衍生方向上又带动了汽车服务保障、金融贷款等后市场领域的逐步完善，在品牌树立方面，又不断提升了一汽品牌在国际市场全产业链方向的发展。

从我们集团自身角度来看，首先这是与一汽集团更为紧密的全方位合作，可以借势借力，与一汽共同出海用资本杠杆撬动更为广阔的海外市场；同时也将国际市场开发方式由原有的一般贸易转变为一般贸易+境外投资，包括境外经销、备品、服务等复合型经营模式，从而大大提升惠华自有国际贸易业务的发展以及海外资源的获取，走上国际化道路，实现海外市场深耕。

优势互补 强强联合

惠华集团与一汽进出口在国际市场上的合作是一种互补式合作，是双方资源上的共享，更是各自优势上的相互补充。

优势解析

1. 可以实现双方资源最大化的“优势互补”，减少彼此在非优势市场重复性开发投入和成本浪费。
2. 双方公司各自分工，通力配合，注重产品的市场适应性，注重技术提升和革新，从而达到降本增效的作用。
3. 各自在优势市场深耕细作，可以从整体上提升一汽品牌影响力、产品销量以及市场占有率。
4. 这种合作也是为双方共同组建的海外投资公司的“境外KD产能输出项目”奠定扎实的市场基础。

相辅相成 相互促进

全球市场环境2017年世界经济复苏相对较好，也延续了16年后期的良好出口形势，持续走高。17年汽车出口总量 89.1万辆，同比增长25.8%，其中，商用车出口25.2万辆，乘用车出口63.9万辆，同比增长34%；乘用车中的SUV以及商用车重卡产品出口比重有所上升，



从出口形式来看，除整车一般贸易出口外，KD形式出口比重逐年上升的趋势较为明显，另外从出口地区来看，亚洲、拉美、非洲仍是主要出口目的国，占出口总量高达93.2%。

轿车和SUV多集中于伊朗和拉美地区的智利、墨西哥、美国、哥伦比亚等。卡车则多集中于东南亚的越南、缅甸、菲律宾，南美的哥伦比亚、秘鲁以及非洲的阿尔及利亚、埃塞和尼日利亚。拉美相对经济稳定，同时随着一带一路建设，大量基建和中国资金流向东南亚即非洲的一带一路沿线国家和地区。

在此大背景下，集团的国际贸易发展方向，一方面要符合世界市场发展的总体趋势，紧跟“一带一路”国家战略，同时也要充分考虑如何与进出口实现市场区域以及市场经营方式的差异化区分。重点着眼于进出口公司的薄弱地区，如东西非、中东、拉美地区，同时聚焦关键市场如菲律宾、埃塞和科特迪瓦等，形成地区性互补和主销产品的差异化，抓重点、深扎根，精耕细作。

“智者，懂得借力、借势”，惠华集团在董事长的英明决策下与一汽进出口公司共同组建海外投资公司，并成为主要出资方，最大程度的借助这种战略合作关系，与一汽共同搭乘巨轮出海，在“一带一路”国家总体发展战略方向地区实现境外投资和产能输出，必将使惠华的海外事业真正的实现多元化和国际化，惠华品牌战略也将持续升级，与一汽集团之间的关系也会愈发紧密，惠华未来的国际业务也必将蓬勃发展。

有平台，有资源，国际贸易事业部有责任、有义务把握好机遇，乘风破浪、扶摇而上！





BROAD VIEW
ACCUMULATE
STEADILY

博观约取
厚积薄发

文 商用车沈阳区域 左怡

经历了商用车市场一年的大浪淘沙后，作为卡车人的我们学会了如何在缓行的市场经济中求生存，如何利用好金融衍生做好汽车后市场。经过大家的共同努力，在贷款台次、消费信贷渗透率、新保率、精品产值方面连续两年加速增长，2017年目标完成率均超过100%。

具体总结近两年集团商用车衍生业务成功原因，首先是分工明确，贷前、贷中、贷后，岗位职责清晰；其次是流程梳理，董事长亲自跟踪，加快各环节工作效率；第三是随机应变，针对市场状况，快速反应，以服务取胜。

分工明确

销售部负责衍生业务市场开发、业务宣传，针对市场状况进行调研，快速反应，为应对市场及时调整政策，并与衍生部一起共同维护几年来店内积累的客户。

衍生部负责贷款客户的贷中、贷后日常管理，维护银行关系，维护一汽贷款业务系统，及时放款，及时释放抵押前放款额度，负责欠款清收，保证无欠款，同时负责运输公司挂靠管理等。

分工
明确



流程
梳理



随机
应变

经过大家共同努力，集团衍生业务占领辽宁省内第一名，用最短的时间、最快的速度放款，保障集团资金的健康周转。

流程梳理，随机应变

在标准化流程方面，我们下功夫将流程清晰化、专业化，及时调整、优化和简化流程、提高了效率。为了有效激励业务人员的积极性，设立了清晰的奖惩制度，做到赏罚分明。

利用集团融资租赁平台和财务公司额度，我们努力扩大经营范围，做其他一网的银行，覆盖地区包括辽宁省内、吉林四平、内蒙赤峰、通辽、乌兰察布等地；产



品覆盖了解放及非代理品牌的商用车、二手车、轻卡等，截至17年年末已实现业务合作的解放一网四家。

为了给客户提供更优质的服务，利用好集团的平台。我们未来一年正在朝着更高的目标迈进。

渗透率

在渗透率方面，我们借助一汽财务公司、租赁公司贴息政策的机会，寻找无额度或者额度较少的经销商合作，针对不同区域、不同车型及时修改信贷政策，提升竞争力。同时继续简化流程，提高效率，提升服务质量，加强终端用户及二网的粘性。

二手车融资租赁、二手车置换

在二手车融资租赁方面，我们继续针对店内已合作贷款业务的用户进行广泛宣传二手车融资租赁政策，同时开发二手车收购量较大的运输公司、物流公司进行合作。二手车融资租赁平台与新车销售结合，对于置换车辆申请厂家政策支持，车型不同，置换奖励不同。

新保率、续保率

针对在保险公司话语权不足的运输公司、物流公司，我们适当给予保险返利激励，在各店投保，同时积极宣传财务公司保费贷政策吸引终端客户投保。对近期在店内有投保记录的客户按照保险到期时间回访，争取续保资源。

在这里引用2018年习主席新年贺词来结束我今天的报告内容：“九层之台 起于累土”，感谢集团李总多年以来搭建的平台，给每位致力于发展的惠华人施展的空间；“不驰于空想 不骛于虚声”，每位惠华人都应该脚踏实地，求真务实、奋发有为；“逢山开路 遇水架桥”，在困难面前，紧盯目标、开拓进取；惠华人会“将改革进行到底”，架起惠华不断进步发展的四梁八柱！



PLOUGH ADVERSE GROWTH 深耕细作 逆势增长

文 奥迪沈阳店 杨硕

2017年4月份我来到奥迪沈阳店，了解到店内售后的相关数据，从2014年开始服务收入持续下滑，每年下降幅度达到了10%。2017年一季度同样持续下滑10%，2017年奥迪沈阳店预算目标同比16年增长10%，但通过几年的产值下滑使得服务的员工缺乏斗志，积极性不强，员工的服务意识下降，无法满足客户需求，在这样的背景和挑战下，更需要深耕细作和不断提升全员服务意识，才能打赢这场翻身仗。

制度落地

服务制度分为服务流程类、客户满意类、活动方案类和专项考核类，通过9个月的工作共制定了75条管理制度，所有制度涉及人员学习后签字确认存档，当员工违反规章制度时有相关处理方案，管理团队严格执行服务相关制度，纳入到绩效考核，我们会在晨会和微信群定期提醒。通过制度平台的搭建，规范了员工的工作标准，让员工更清晰的了解各自的岗位职责，团队内外以服务好客户和家人为原则开展工作。

营销方法落地

我们利用微信营销通过朋友圈的宣传让客户了解店里的活动，包括新车销售、延保、续保、预约、二手车等，17年在新车、二手车、雪地胎、延保以及预约方面取得了很好的效果，得到了客户的一致认可。第二个是预约营销，预约营销分为保养类、质保类、流失类，预约进店即送精美礼品或服务大礼包，每月质保及召回客户回厂约百余台车，通过此项有效提升产值和延保的销量，仅半年的时间奥迪沈阳店保养客户预约率达到了41%。第三个是套餐营销，保养套餐营销通过利用厂家政策，3个月时间做了近3000份套餐，获得了较为可观的厂家支持。



执行过程落地

服务日报分为KPI结果日报和过程管理日报，KPI结果日报包括产值、常用件、自费喷漆、续保、增收、二手车及备件外销等，过程管理日报包括订件未出库信息、召回信息、在修车信息、续保延保引领数据、俱乐部入会及满意度跟踪情况等，每天通过近30项数据，时时了解每位员工的工作状态，每天群里对达成较差的人员进行提醒，每周沟通按时间进度未达成的人员，通过过程管理来实现以结果为导向的考核，如果过程好了，结果一定是好的。

绩效考核的落地

服务部一线员工的固定工资仅占总工资额的10%，通过过程管理每月发现弱项后下月制定弱项提升考核方案，弱项的提升方案达成与绩效工资挂钩。专项考核针对达成好的员工给予高激励，达成不好的员工有一定的处罚，实现业绩好的员工与业绩差的员工在收益上相差二倍，总体



工资额不变。11月份服务三名服务顾问月薪过万元，同时也有二名服务顾问工资极少，此项考核大大的提升了员工的工作积极性，达成不好的员工有动力去实现，能看见希望，达成好的员工满意度较高。

逆势增长

通过过程管理2017年服务总收入预算圆满达成，费用节省达成109%，利润达成131%，全年收入同期增长10%。2017年服务部不仅是收入的提升，更重要的是服务质量的提升、人员能力的提升及团队的信心树立，通过人员优化提升了骨干员工的收益，有效的提升了骨干员工满意度。

共建家“缘”

我们是一个大家庭，对于近9个月的工作，我用18个字来总结，高标准、严要求、明目标、勤指导、定责任、强使命。用14个字来表达经营的原则是：破除商圈绝对论，优质服务看细节！



RAMMED
FOUNDATION
START OUT AGAIN

夯实基础
重新出发

文 解放（青岛）朝阳店 朱明山

2017年无论是对于解放青岛朝阳店，还是对于我个人而言都是非常幸运的一年，在集团领导的指导和帮助下，在大形势有利的前提下，我们收获了很多，这其中不仅有业绩方面的提升，更重要的是我们的团队得到了成长和壮大，我们的经营也得到了完善。2017我们夯实基础，2018我们重新出发。

2017年是近5年来商用车市场最好的一年，没有辜负我们惠华解放人苦苦的等待，经历过市场的寒冬，我们分外珍惜火爆市场的到来。

平衡心态

2017年开年市场就一直延续2016年年末的火爆状态，商品车资源极具紧张，由于朝阳刚刚入网，厂家给的资源很少，这使得好市场瞬间变成了无米之炊，在此情况下我们店内也马上作出调整，不能坐以待毙，没有青岛车就卖长春车，没有长春车，就找做不了贷款的经销商谈合作，不能让困难影响大家积极的工作心态，更不能错过这么好的市场，为此整个上半年，我们一直处于自救和自足的状态，但效果令我欣喜，也为接下来的工作找到了思路指明了方向。

快速反应

我们得知内蒙赤峰巴林左旗有批量购车需求，接洽后，我们立即驾车出发，用时近6个小时，在正月初八当天夜里，抵达内蒙赤峰巴林左旗，在对方眼中没过十五就是年，我们的到来让他们很感动，对我们的信任感倍增，当即在晚饭时就订下4辆天V牵引车，自此一直到年底赤峰及巴林左旗地区销量突破100辆，利润过百万。

我们得知乌兰察布以及附近城市解放代理商没有能力开通厂家金融，接洽后10月2日我们驾车赶往乌兰察

布，当时辽宁秋高气爽，经过7小时的路程，当我们距离目的地仅剩200公里的时候，沿途下起大雪，简直就是两个世界，我们是穿单衣去的，那种感受，到现在我还记得。

在这一年里，朝阳店每个人一天就是一个变化，每天我都能感受到大家的成长和热情，这种积极的氛围和主动争取的态度，让我们的团队不仅团结，也不再畏惧挑战。

扩优势

2017已成为过去，2018我们本着集团“扩优势”的方针，重新出发。朝阳店即将开通售后服务功能，基础建设已经完成，一切在紧张有序的进行中。到时我们的营销思路会更宽，我们的市场说服力会更强，我们也充满期待。

稳发展

2018年在保证外阜市场的同时，深耕本地市场是重中之重，因为真到市场下滑的时候，本地市场才是底牌。我们也是时刻提醒自己不能荒了自家的田，耕了别人的地。并且更多是要真正的做好售后服务的建设和运营，提升自我，培养人才，这也是我所理解的稳发展。

最后感谢集团领导的支持和鼓励，感谢兄弟单位的帮助，感谢解放青岛朝阳店兄弟姐妹的共同努力。有一句老话叫做：逆水行舟，不进则退，而今应该说：你只有不停的向前奔跑，才能留在原地。这世界上没有完美的个人，只有坚持不断进取的团队，2018年朝阳店会保持虚心，努力成长，向真正的优秀单位看齐，寻找差异，继续前进！

集团董事长 CHAIRMAN OF THE GROUP

训勉



2018年是中国改革开放40周年，中国改革开放使中国民营企业得到了快速的发展，同时也推动了中国整个经济的高速持续发展，使中国经济成为全球第二大经济体，使中国走向了世界舞台的中央。

中国改革开放最重要的窗口之一是深圳，深圳由40年前的一个小渔村，在10年前已经成为中国继京、上、广之后第四个一线城市，深圳也涌现出了一大批具有国际化水平的民营企业集团，比较典型的像房地产行业的万科、IT行业的腾讯、电信行业的华为。这里面我想把华为的情况和大家做一个简单的分享：前几天华为在2017年的年度公告当中已经进行宣布，华为2017年的销售收入已经超过了6000亿，6000亿是什么概念呢？是阿里巴巴的四倍，是通讯行业同处在深圳的中兴的五倍，是小米的六倍。大家都知道华为是一个国际化的公司，它6000亿的收入其中有50%以上来自海外市场，华为在国内的税收达到了676亿，676亿是个什么概念呢？是房地产的大户恒大和万达两家加在一起比华为还少24个亿。华为确实是一个优秀的、伟大的企业。

通过深圳改革开放这些重要的窗口来看，我们各行各业，凡是优秀的企业，一定是创业者、奋斗者的家园。方才马名泽先生已经引用了咱们习主席在新年献词中的一句话：幸福是从奋斗中来的。我们惠华集团也得益于改革开

放，没有改革开放就没有民营企业的发展；没有民营企业的发展也没有惠华的产生。刚才我们看了宣传片，也听了几位的分享与介绍，惠华用二十多年的时间，已经走进了一汽集团这个舞台的中央，以上大家的分享就足以证实这一点。从去年以来，和我们合作的银行就非常看好惠华的平台和渠道，通过惠华的平台可以与一汽实现总对总的合作。在去年的11月份和我们合作的相关银行正式和我们提出要与我们进行相互的投资，银行希望入股我们的惠华融资租赁天津有限公司，也希望惠华能够入股银行，实行深入的战略合作，我们也会适时将这种机会和红利与大家分享。

现在的经济形势、世界形势、国内形势，特别是汽车产业的形势变数非常大，特别是汽车行业产能过剩非常严重。最近我看到一个消息：吉利汽车集团已经明确地提出吉利未来的希望不在中国市场，它已经把国际市场、把海外市场作为未来发展的重要目标。最近一汽集团的董事长徐留平在一汽大众的年会上说他目前的心态和感悟就是两个字：忧虑。实际上现在各级、各行各业领导人都比较忧虑。这个忧虑是对的，生于忧患，死于安乐。最近我也比较忧虑，我们同城有经销商由于资金链问题已经倒掉了，造成了非常不良的社会影响。另外，最近我也看到报道，中国的天下第一村江苏省江阴市华西村在创始人吴仁宝去世后出现问题，现在负债

480多个亿，以上这些不能不让我们忧虑。

我们惠华经过20多年的打拼，搭建了很好的平台，战略目标也非常清晰明确，但前途是光明的，道路肯定是曲折的。这些战略目标的实现要靠我们在座的大家齐心协力、努力奋斗。俄罗斯总统普京在他就任总统的时候曾经说过一句话，让我印象非常深刻。普京说：给我20年，我要还一个强大的俄罗斯。我想借用普京的这句话，对于我们新疆的团队说，旭昱，给你20年，你们还要还给集团多大一个新疆的市场？国际贸易团队，给你20年，你要还给集团多大一个海外市场？融资租赁团队，给你们20年，你还集团多大一个融资租赁的市场？融资租赁汽车板块只是冰山一角，小到家电、大到轮船、飞机，这个空间说实在的，大得很。

刚才在会上我们表彰的这些同事最主要的特点是内心的强大，我觉得年龄不是主要的问题，在这里我想和大家分享一下我们惠华集团有两位老同志，一位是在后勤战线工作了20年的吴跃荣同志，她已经65岁了，2017年底由于女儿生孩子需要回家照顾，不得已才离开惠华，离开惠华的时候我觉得送点什么东西有价值？她家里的条件非常好，条件非常优越，完全有条件做全职太太。但她没有那么做，每天买菜在早上3、4点钟就要起来，顶着星星出披着月亮归，一年365天没有休息日，加起来她一年的工作量相当于常人一年半的工作量，她在惠华工作了20年，实际她付出就是30年，每个月的工资才两千多块钱，她吃的是草，奉献出的是奶。所以办公室把集团的内刊交给我，请我写几个字送给吴跃荣，我就写了那么几句话：能够把每一件简单的事都做好就不简单，把每一件平凡的事都做好就不平凡；一个人做点好事并不难，难的是一辈子做好

事不做坏事，很了不起。

还有一位就是我们辽阳区域的老袁，今年已经67岁了。如果我让老袁走，可能我们辽阳团队的员工都不会答应，大家都亲切的称呼老袁叫袁大爷。原来在我们辽阳老厂址的后面有这么几亩地，他每年种的蔬菜，那就像花果园一样，保证大家夏天的环保蔬菜的供应，冬天白菜、萝卜、土豆、大葱充足的储备，咱们集团的职能部门你们到辽阳去可能都有感受，他酱缸里的咸菜品种很多，每次我去时就特殊给弄一点高粱米饭、杂粮。后来搬到新厂区以后，新厂区在老建筑的基础地上都是砖头瓦块，他自己拉的很多土，发扬大干精神，改土造田，仍然种植出了很多蔬菜。夏天是黄瓜、西红柿、辣椒，各种蔬菜完全能保证充分地供应，有时候还给集团捎一点。这是什么精神？这是一种家园情怀。上次我在一个场合说过，我们大众法库店买了50亩地，实际建店占地有20亩，差不多还有30亩的剩余，如果大众法库店有一个老袁，这30亩地可能会保证整个大众沈阳区域的蔬菜供应。实际老袁工资也就是两、三千块钱，但他很快乐。我希望大家学习这种老黄牛的精神，这种精神是值得学习的。当然现在我们条件好了，环境变了，大家的价值观念是多元化，我也不希望大家每一个人都成为道德模范，都要成为全市或者全国的精神文明的楷模，但是有些好的传统要继续地发扬光大。

在这里我借助咱们开国领袖毛泽东主席的一句话来结束今天和大家的分享，毛泽东主席在前苏联接见中国留学生代表的时候曾经讲过：世界是你们的，也是我们的，归根结底是你们的。你们年轻人朝气蓬勃，像早晨八、九点钟的太阳，希望寄托在你们身上！谢谢！

惠华新业保险代理公司

明星产品

不一样的“爱相随” 不一样的“爱加倍”

- 1.轻症：20种，额外给付保额X50%X2次不分组，合同继续有效
- 2.重疾：88种，保额100%给付，不分组，合同继续有效
- 3.特定：31种，保额300%给付，合同终止
- 4.高额：20种，保额500%给付，合同终止
- 5.豁免：被保险人“重疾+轻症”统统豁免剩余保费
- 6.身故：18岁前=保费X200%；18岁后=保额X300%

一份投入，何止这6项保障，惠华新业等你来询

咨询电话：佟收经理 13940050880

集团2017年度 荣誉榜

Group 2017 honor list



经营单位	渠道	所获荣誉
集团	厂家	2017年度一汽解放投资人奖
集团	厂家	一汽解放经销商投资人理事会理事长
大众沈阳店	厂家	五星经销商
大众沈阳店	厂家	最佳总经理
大众沈阳店	厂家	卓越金融团队
大众沈阳店	厂家	金牌金融总监
大众沈阳店	厂家	金融保险经理
大众沈阳店	厂家	全国卓越技术经理
大众沈阳店	厂家	二手车业务技能大赛东北区复赛冠军
大众沈阳店	厂家	一汽大众东北区四季度经销商自主创新市场营销案例一等奖
大众沈阳店	厂家	一汽大众东北区四季度经销商综合核心业务案例一等奖
大众本溪店	政府	溪湖区“优秀党组织”
大众本溪店	政府	本溪市职工书屋“先进单位”
大众本溪店	厂家	2017一汽-大众经销商市场与客户关系管理大赛“超级演说家”
大众本溪店	厂家	2017年经销商市场与CRM大赛“RSD1优秀客户关系管理总监TOP10”
大众朝阳店	厂家	一汽-大众东北区优秀营销案例特等奖
大众朝阳店	厂家	厂家自主创新营销案例二等奖
大众朝阳店	厂家	厂家销售精细化管理二等奖
大众朝阳店	厂家	一汽-大众等北区经销商市场与CRM大赛优秀市场总监
大众朝阳店	厂家	2017一汽-大众经销商市场与客户关系管理大赛“超级演说家”
大众朝阳店	政府	315诚信经营单位
大众朝阳店	厂家	一汽-大众厂家二手车授权
奥迪沈阳店	厂家	2017年度卓越服务奖
奥迪沈阳店	厂家	2017年度领袖营销奖
奥迪沈阳店	厂家	2017年度最佳销售总监奖
奥迪沈阳店	厂家	2017年奥迪东北区最佳经销商
奥迪沈阳店	厂家	2017年度最佳销售业绩奖
奥迪沈阳店	厂家	2017奥迪之星竞赛
解放沈阳店	厂家	全国明星经销商
解放沈阳店	媒体	卡车之家网络营销奖
解放盘锦店	政府	2017年度盘山县明星企业、优秀企业家
解放新疆店	厂家	2017年度领军经销商
解放新疆店	厂家	2017年度核心服务商
解放(青岛)沈阳区域	厂家	厂家四星级服务站
轻卡销售部	厂家	解放2017年度明星经销商
备品事业部	厂家	锡柴配件专营店优秀专营店一等奖
备品事业部	厂家	无锡大豪动力有限公司大豪最佳进步奖
一汽轿车沈阳区域奔腾店	厂家	上半年东北区域优秀经销商
一汽轿车沈阳区域奔腾店	厂家	最佳服务奖
一汽轿车沈阳区域奔腾店	厂家	东北区域功勋总经理
丰田店	政府	A级纳税人
丰田店	厂家	最佳团队奖
丰田店	媒体	易车网优秀经销商
丰田店	厂家	2017年度一汽丰田服务技能大赛-北京赛区-保修科目优秀奖
马自达店	厂家	服务优秀店

集团大众沈阳店、奥迪沈阳店 获得沈阳市首批“汽车流通行业诚信联盟” 会员单位授牌

CREDIT LEAGUE AWARDING

文 集团办公室 崔秀敏

“人无信不立”，在当今社会竞争激烈的市场环境下，要赢得消费者，唯有以诚信为基础，为客户创造良好的用户体验。

为规范沈阳市各商家经营行为，打造诚信经营的良好氛围，在沈阳市工商行政管理局的牵头指导下，沈阳市消费者协会同沈阳市汽车流通协会、沈阳市家具产业协会、沈阳市保险行业协会等10家行业协会，在2017年3月共同发起组建“沈阳市诚信联盟”倡议活动。为此，沈阳汽车流通协会在“二届四次会员大会”上向行业会员发出了口号为“诚信经营，放心消费”的行业“诚信联盟”倡议书。

经过前期的紧张筹备、报名，沈阳市汽车流通协会于2017年5月27日对申报单位汇总后统一向沈阳市工商行政管理局和沈阳市消费者协会报送，并于2017年6月协同市工商局、市消协联合对申报单位进行诚信联盟建设达标情况，包括真实宣传、明码标价、规范买卖合同、建立严格完整的验收项目、明确告知维护消费者知情权、建立消费者投诉处理制度和售后服务回访制度等方面进行了检查验收。经过认真的评比和跟踪调研，包括集团大众沈阳店（辽宁惠华汽车集团有限公司）、奥迪沈阳店（辽宁奥通汽车销售服务有限公司）在内的9家汽车经销商企业通过验收，成为首批“沈阳汽车流通行业诚信联盟”会员单位，并于2018年3月16日举行的沈阳汽车流通协会第三次会员大会上接受了授牌。

集团大众沈阳店、奥迪沈阳店通过验收成为首批“沈阳汽车流通行业诚信联盟”会员单位，体现了集团“诚信为本”的核心价值观，是“管理目标以客户满意度为导向”的发展成果。集团将以两个旗舰店为窗口和标杆，进一步全面推行客户满意战略，提升惠华品牌的知名度和美誉度。

诚信联盟成员单位 签字授牌仪式

二〇一八年三月十六日



一汽-大众销售公司执行副总经理 孙惠斌一行到集团交流指导工作

GROUP COMMUNICATION GUIDANCE

文 集团运营管理部 闫秀丽



自2016年开始，一汽-大众厂家调整了大众品牌经销商投资人峰会模式，从集中一地统一参会的形式，调整为厂家与区域领导分组的形式就全国核心经销商现场走访沟通的方式进行，2018年一汽-大众延续了投资人沟通会的模式，于3月24日第三次来到集团完成一汽-大众投资人之旅的现场沟通会议。

2018年3月24日一汽-大众销售公司执行副总经理孙惠斌先生，带领本部丁健、李云祥两位部长，东北区总经理张力、销售、服务和市场与公关三位总监，共15人团队就2018年投资人之旅首站安排来到集团进行投资人沟通交流，集团董事长、财务总监、运营管理总监以及大众沈阳区域、朝阳、本溪店总经理及大众沈阳区域总经理助理共同参加了会议。

会议开始，首先由东北区销售总监古涛先生对会议流程进行了介绍，一汽-大众销售公司执行副总经理孙惠斌与集团董事长李彦海分别致辞。

丁健部长就2018年前两月行业数据、一汽-大众品牌未来发展规划进行了详细的介绍，在产品方面从2018年起至2020年，一汽-大众将有20多款全新车型上市，涵盖SUV、MPV及新能源车型，大众品牌覆盖度达到85%；客户服务方面厂家与经销商更加关注客户，共同实现以尊重、倾听、创新、共赢为价值观，推行以销量、盈利、满意度、新车业务为目标的新型厂商战略。

集团运营管理部总监闫秀丽针对辽宁惠华汽车集团的主营项目、发展战略，大众品牌2017年度经营与管理取得的成果进行了说明，对2018年大众品牌市场趋势结合6店的数据进行了展示，重点对此次会议中“经销商集团对厂家的希望和期许”从经销商及集团两个层面进行了具体的阐述，双方领导在展示过程中针对关键点进行了深入的沟通与探讨。

在此次沟通会议中，厂家领导对于集团大众品系的运营情况及目标的设定给予了充分的肯定，对于集团就双方共赢、互利的建议给予了高度的评价。相信通过厂商的共同努力，集团大众品系各店在2018年定会取得更好的经营成果。



MANAGEMENT

ANALYSIS MEETING

集团召开2018年第一季度 经营管理总结分析会议

文 集团运营管理部 闫秀

进入2018年，汽车行业激烈竞争已成为新常态，行业面临的形势依然严峻，集团各单位在精细化、微创新方面取得了一些成绩，但在经营管理过程中也暴露出若干问题。为及时总结经验、明确下一步改善和提升方向，集团于4月21日在总部召开了2018年第一季度经营管理总结分析会议。

在上午的经营单位会议中，首先由各财务部长及财务总监汇报了一季度主要经营指标达成情况，对各店差异及弱项进行了分析；由运营管理部就集团各店在一季度工作中的亮点、存在的问题及改善方向进行了展示与分析；由十家代表性经营单位对半年达成预算情况进行了预估，对一季度经营管理亮点及存在的主要问题，二季度将采取的重点措施进行了具体的汇报；在下午的职能部门会议上，集团职能部门负责人就一季度完成的重点和亮点工作、还存在的薄弱环节，以及二季度的重点工作进行了汇报。

集团董事长、副董事长、副总经理认真听取了相关汇报，集团董事长就汇报内容进行了点评与训勉，对二季度的重点工作提出了明确的要求。

董事长将一季度经营业绩整体概

括为“让人欢喜让人忧”，亮点多、问题点也多，特别是同一品牌发展不平衡明显。一样的环境，不一样的结果，各参会人员要认真思考。

对于各经营单位的汇报，董事长给予点评，从报告的角度，借鉴大众沈阳区域刘东明、大众朝阳店徐志超等汇报人的创新思路与落实措施，结合解放新疆店刘旭罡与奥迪辽阳店吕德敏总经理的行销与执行力，一定会“无往而不胜”。

董事长在会议中分享了集团铁岭地区提前取得不动产证的喜讯，提出事在人为，此项成果的取得，成功经验是董事长亲自抓，集团办公室每周跟进，各店对每天工作“报账”，这种好的推动工作的办法，大家要借鉴。

董事长提到，一季度各单位取得成绩的因素很多，最重要的是集团的生态环境持续的在发生良性的变化，搭顺风车的管理者越来越少，正能量越来越多，“心齐、风正”，才能“干劲足”。

作为集团的好处是“学有榜样，赶有目标”，没有太多的道理可讲，目前市场的竞争形势，给大家的时间不多了，对于后进的单位时间节点还有三个季度，到年底，不要强调

理由，要用数据说话。要放下思想包袱，全面的看市场形势，提升空间有，也足够大，大家都要有紧迫感。

对于集团职能部门的汇报，董事长点评为内容简明扼要，问题说的清晰、透彻。总体来说，集团职能部门职业化程度与管理水平在持续提升，这是好的基础。各单位的短板与问题点就是集团职能部门的工作重点，人力资源部要做好培训和关键岗位的储备，持续进行关键岗位的人员优化与末位淘汰；职能部门要协同作战，使管理不能出现漏洞；针对DMS系统的完善、提升方向，后续集团领导带领相关方面人员与供应商进行专项沟通，再召开专项研讨会确定下一步解决方案。

董事长强调从集团角度考虑，顶层设计很重要，重点部位的问题要沉下去才能解决问题。下一步针对有些重要的工作，要坐下来研究，结合出去学习，尽量少走弯路。

本次一季度经营管理分析会议的召开，以务实、求变为原则，以自下而上总结为基础，简化报告，突出重点，取得了理清头绪、明确目标、措施得当、精准营销的实效。

INTEGRATION OF RESOURCES

集团整合品牌资源，成立大众沈阳区域

文 大众沈阳区域新店 李国松

（一）成立背景——危机意识不 进则退求变求生机

2015-2017年集团大众品系法库、新民、辽中三店始终处于亏损状态，而且通过对新年度厂家会及东北区会议的了解，目前集团大众品系6家店经营指标差距很大，尤其是新辽法三店与沈阳店之间的差距，所以摆在新辽法三店面前的就是如果不能改变、快速提升，就会被市场所淘汰。

根据集团“扩优势、寻差异、稳发展、求共赢”的年度思想，经集团决定对集团大众品系进行架构重组，成立大众沈阳区域，通过集团整合品牌资源，充分发挥集团优势，借助大众沈阳店的优势，帮助新辽法三店迅速提升，实现共赢。

（二）成立大众沈阳区域目标 ——明确思想统一建设团队

2月10日在大众沈阳店三楼会议室召开了大众沈阳区域第一次会议，宣布集团大众沈阳区域正式成立，并在会议上明确了所有管理层岗位的工作职责，并针对总监级以上岗位进行了重新的任命。明确成立大众沈阳区域重点目标就是推进新辽法三店盈利项目。

思想统一：在本次会议上，大众沈阳区域总经理刘东明向所有参会的管理层传达了这样的思想，那就是2018年势必要实现新辽法三店盈利，有困难可以提出，任务一定要完成。

团队建设：推进新辽法盈利项目第一步就是重组团队，通过品牌资源整合，实现人员优化，从而缩减费用提升盈利能力，截止目前新辽法三店2018年累计优化总监级2人，店内人员16人，三店均实现了区域总经理制定的3月底之前，各店实现人员控制在35人以内的目标（其中法库减员8人，辽中减员6人，新民减员4人），缩减人员岗位都变为他人兼职或大众沈阳店帮扶管理，仅此一项举措，预计全年人员费用将减少近百万。

（三）逐步发挥区域优势，团队 比拼干劲足

1.建立沈阳区域数据监控中心发挥整合优势

（1）重点监控与厂家返利考核的相关数据，通过资源整合，提升新辽法三店的返利获取能力。对每一个关键考核指标都有跟进，并针对各店的不同问题进行帮扶，确保大众沈阳区域各店都能够最大程度获取厂家返利，提升盈利能力。

（2）通过沈阳区域数据监控中心对各店网络集客弱项的分析和帮扶，迅速提升新辽法三店的网络集客线索量，通过利用大众沈阳店第三方公司提供的详细的诊断说明，很大程度上帮助了三店网络集客线索量的提升，从而提升销量。

2.引入对标机制营造比学赶超的良好氛围

（1）通过前端分车型设定单车综合毛利的预算目标，以日为单位监控数据的异动情况，提升各店的销售盈利能力；通过对衍生各项业务的对比，发现各店存在的问题，并拿出整改措施。

（2）针对各店不同问题，整合资源，发挥集团优势，针对有的店库存较大，有的店个别车型完不成任务，拿不到返利等问题，通过集团资源整合，统一帮扶解决，让新辽法三店销售盈利能力得到了很大提升。

3.全力提升服务吸收率，提升服务板块盈利能力

导入了增量考核，利用大众沈阳店的规模，与保险公司统一商谈，迅速提升新辽法三店的钣喷产值。

4.合理绩效助力完成任务

针对新的区域整合模式，对各总监、各销售服务岗位重新进行了绩效调整，主要以业绩实现为导向，盈利利润为导向进行调整，让全员都明确只有提升盈利能力，提升利润，才能开好工资，拿好奖金。

（四）深入整合扩大优势实现共赢

虽然目前大众沈阳区域整合后实施了一些举措和办法，但还任重道远，通过目前的改变已逐渐体现出集团整合品牌资源的优势，在接下来的工作中，大众沈阳区域将更加深入地扩大整合优势，最终实现共赢！！

COMPLETE THE UPGRADE

解放青岛朝阳、辽阳店 完成升级改造实现4S功能

文 集团办公室 崔秀敏

在经销商竞争达到白热化的今天，“优胜劣汰”已成为未来必然趋势。生产厂家也会有意识地逐步强化和收缩网络，资源向销售能力和客户服务能力更强的经销商倾斜，放弃甚至淘汰经营质量差的渠道。因此从经销商角度快速提升销售服务能力、提升经营质量已成为当务之急。

作为一汽集团核心战略合作伙伴，集团始终将解放品牌商用车及备品业务视为核心业务，经过二十多年的经营发展，现已形成长春、青岛两基地产品4S店加销售事业部、备品事业部共13家经营单位的战略布局。其中青岛朝阳、辽阳销售事业部从设立以来已在当地及周边市场的竞争中崭露头角，在用户中形成了良好口碑。为进一步提高客户满意度、提升客户终身价值，增强客户粘性，完善两地青岛产品服务功能已势在必行。

为抓住市场机遇，由董事长亲自部署，两店销售展厅升级及服务车间建设方案从2017年10月18日开始规划，10月24日开工建设，通过分工合作，集团在关键节点派专人现场监理，对关键施工节点和隐蔽工程拍照存档，严格把关施工过程，经营单位现场跟进，以日报形式推进工程施工进度。施工过程中克服了开工初期没有成型图纸、冬季施工难度大、效率低等困难，两店于12月末通过验收并投入使用。

升级改造后的解放青岛朝阳、辽阳两店完全具备4S功能，配备了独立的客户接待区、休息区、员工宿舍，青岛辽阳店还在建设方案中包括了新的员工和客户食堂，拆除了原先由简易房改造的食堂。新的就餐环境宽敞、明亮、舒适，显著提升了企业形象和员工、客户满意度。

解放青岛朝阳、辽阳店销售展厅和服务功能升级改造工程的竣工，是精心策划、周密组织的成果，体现了迅速反应、马上行动的工作作风。两店服务功能的开发，必将为提升两店经营收入、进一步扩大市场占有率起到助推作用，也为集团商用车销售、服务业务可持续发展奠定了坚实的基础。



QINGDAO NORTHEASTERN CENTRE WAREHOUSE 解放青岛轻卡备品东北区域库通过厂家验收

文 备品事业部 赵欢

随着一汽解放青岛产品保有量的逐年上升，销售、服务和备品体系也从中重卡品系中逐步独立出来。在2018年1月到一汽青岛汽车厂参加轻卡备品研讨会期间，凭借惠华集团雄厚的实力和良好的信誉，我们成功争取到了轻卡东北区域库的授权资格。

利用春节前的时间，我们将原备品事业部销售展厅调整为轻卡区域库储备备件区域，大家一起克服困难，加班加点，全力以赴投入到库房工作中，按照厂家要求，对库房进行摆放布置和货架规划，配件品种进行分类，定位摆放、整齐有序，整体库区面貌焕然一新，在2月末成功通过厂家的验收。

目前，青岛轻卡区域库设有专职管理人员，独立的库房储备存放轻卡备品，已得到厂家350万投放额度支持，储备备件品种接近3000种，直接向东三省轻卡服务站和一级代理提供备品服务，为轻卡服务提供有力的备品保障。随着业务的开展，惠华集团品牌的知名度和影响力将不断的提升和扩展！

WORK TOGETHER

不忘初心共同前行

——大众沈阳区域沈阳店前
两月份维修产值同比提升29%

文 大众沈阳区域沈阳店 于贺年



2018年在大众沈阳区域沈阳店的年终总结年会上刘总提出2018年的工作重点为：以客户为中心、持续提升经营规模及盈利能力、强化流程制度及团队建设，提升效率及效益。服务部针对刘总提出的工作重点有效的制定了服务维修产值提升方案，以降流失、调结构、增毛利、重满意四项提升措施展开工作。1、2月份在全体员工努力下，服务维修产值比去年同期提升29%；维修毛利比去年同期提升39%。

年初在面临春节小长假造成的低迷市场环境下，服务以提升“质”提升客单价、“量”提升客户保持率、“控”控制维修成本三项考核为考核依据，细化营销方案，有效的维系客户，从而带动维修产值的提升。

一、机电方面

通过成立客户经理制管理制度，实现由“被动等待客户选择”向“主动让客户选择我们”转变，通过加深与客户沟通的频次，减少客户流失，增加客户进厂量。以回店检测、备件覆盖、服务衍生等营销项目带动客单价的提升，1、2月份机电维修产值比去年同期增长17%。

1、电话邀约：从关怀客户角度

展开营销，制定客户经理制管理。将客户档案进行分配，开展一对一维系客户营销，从而提升客户进厂量。

2、客户保持率：以厂家客户保持率考核为依据，测算目标客户回厂情况，针对首保、二保目标客户开展邀约回厂检测、礼券捆绑等营销活动，吸引客户回厂，确保目标客户保持率达到80%。

3、提升客单价：将客户维修客单价记入绩效考核项目，通过开展养护品类、专项维修优惠等营销项目，并增加车间增项考核，提升维修客单价。

4、备件覆盖考核：持续开展备件覆盖项目，每月针对季节性变化，开展常规营销项目，并利用集团优势、厂家政策开展专项营销、通过跟踪备件覆盖考核项目。

5、数据统筹跟踪：以日、周、月为周期对考核数据进行整理业绩排名，由服务经理每天在夕会宣导，促进员工明确个人的当月目标及进度，并通过营销案例分享、员工不足大家分析等措施，增加员工积极性，从而带动产值提升。

二、钣喷方面

通过对提升维修效率、对备件出

库成本的管控、增加短信留修率的考核，使1、2月份钣喷产值比去同期提升20%。

1、效率管控：做好前台、钣金、喷漆的衔接工作，由理赔顾问每天提报单车维修进度情况，保险经理进行监控跟踪，核算车辆在厂时长，全员加班加点共同努力。

2、成本管控：梳理钣喷车辆出库流程，由备件计划员参与现场拆件订件确认把控，一车一料单备件出库管理，由保险经理、备件经理联合进行监控，有效控制备件出库从而降低成本。

3、短信跟踪：增设客户邀约专员，针对各保险公司推修信息进行客户邀约回店，分别以日、周、月为周期形成分析报告，将留修率纳入理赔顾问日常考核项目，从而确保钣喷量的提升。

2018年我们要以集团提出的“扩优势、寻差异、稳发展、求共赢”的方针为导向，以现有客户基盘为优势，增强客户体验，强化用户为先，追求极致，找准与竞争对手的差异，采取有效措施，实现业绩增长。让我们不忘初心，共同前行！

ATTACK

{ 主动出击 } 打赢开年第一仗

文 解放盘锦店 刘兆臣

2016年以来盘锦地区商用车市场一直呈现出比较好的状态，一年高于一年的销售业绩给大家带来鼓舞的同时，也一定程度上带来了压力。2018年伊始，面对未知的市场形势，打好开年第一仗至关重要！2016年2月9日解放盘锦店曾经举办过一场成功的牵引车团购会，借鉴上一次的成功经验，我们计划在年初大力整合资源、利用政策优势、以温情回馈的营销方式争取再次实现“开门红”，率先抢占2018年商用车盘锦区域市场的先机。

计划定下以后，解放盘锦店总经理与辽宁商代处领导便进行了积极沟通和商讨，明确了活动的必要性及可能发生的长远影响，初步确定了活动方案和厂家的政策支持。后经过反复探讨，将活动时间定在春节前，目的是抢在其他竞品之前，一定程度上对对手形成市场压制。为了确保活动的成功总经理多次到辽宁商代处进行商讨、争取，希望得到最大限度的政策支持，在保证店内利润的同时，让解放盘锦店客户感觉到参加惠华集团解放盘锦店的团购会能够实实在在的得到实惠。

同时为了扩大活动规模，解放盘锦店又联合河北宏泰、中集瑞江罐车厂、中华联合保险公司、盘锦大型轮胎经销商、盘锦尚义检测线等兄弟行业，以大力度的优惠政策、“一条龙”式的营销形式给客户提供更多的方便，带来更好的购车体验。

2月7日活动当天，到场的客户人数从预计的180人增加到了实际的252人，在现场精彩节目的气氛烘托下，各大

利好政策的刺激下，最终实现定车189台。

通过对市场时机的准确把握，厂家政策的大力争取和前期周密的营销策划，解放盘锦店又一次实现了开门红，打响了开年第一炮，2018年解放盘锦店的销售工作迈出了坚实的第一步。



WIN THE COMPETITION IN THE MARKET

拼差异 占先机 打赢市场争夺战

文 解放（青岛）朝阳店 朱明山

朝阳虽然位于辽宁、河北、内蒙古三省交界处，但实际经济较为落后，商用车市场容量并不大，整个朝阳全品牌商用车年总上牌量也仅有300辆左右。多个品牌在朝阳建店，竞争也是十分激烈。朝阳店入网后，很快意识到了这样的问题，努力开发本地市场后，还是决定向外阜突破。

打开赤峰市场

赤峰是我们开发的首选，其实备选的还有锦州和阜新，但这两个地方过多的投入只能在集团内部各店间产生内耗，利润也不能得到保证。赤峰在2017年市场还是开放的，我们的青岛解放产品，还可以正常销售，到了2017年年末，我公司在赤峰销售突破100辆，市场已经成熟。与此同时厂

家将该区域封闭，将销售权批给内蒙古宏迪集团，我们无法在该区域继续直接销售，这不啻于给我们当头浇下了一盆冷水。

转战消费信贷业务

通过对赤峰一年多的销售业务，我发现内蒙的解放经销商基本都不具备开通厂家金融业务的能力，也不愿意承担风险，这给了我一些启发，依靠集团实力，我们可以为赤峰地区的解放经销商、小型汽贸办理车辆贷款业务。这样我们的利润还是可以保证，进而我们在赤峰地区开通了信贷业务，2017年实现业务突破50单，取得了较为可观的利润。

向内蒙地区挺进

赤峰的市场总算没有全部浪费，

信贷业务还是能让我们找回了一些希望。与此同时，乌兰察布青汽代理商听说我们的业务，通过一汽领导找到了集团李总。接洽后，我们乌兰察布的业务也开通了，合作的第一个月就实现了20单业务。随后，我们顺藤摸瓜相继又开通了包头、临河、呼和浩特、鄂尔多斯信贷业务，目前这些区域在磨合和尝试，业务量处于初级阶段，相信今年会有一定的收获。

解放青岛朝阳公司于2016年8月22日成立，时至今日，累计实现销量超过1000台。回过头想，要是当时不大胆走出去，现在会非常艰难。2018年解放青岛朝阳店会继续保持努力进取的态度，依靠平台优势，做大做强，树立惠华品牌，实现我们的价值！

PERSIST

IN THE PROTRACTED WAR

苦干加巧干 坚持持久战

文 解放（长春）沈阳店 翟军

2017年是商用车市场不平凡的一年，全国商用车市场呈现井喷式增长。我店在这一年也刷新了记录，年销量近2000余台。

2018年，在面对趋于饱和的市场及GB7258法规的实行，商用车市场面临更严峻的市场挑战。应势而为我们深入剖析市场站位客户需求角度，当下首要任务仍然为大用户的维护和开发。

沈阳市为东北三省经济中心，物流市场繁荣，区域内有两大汽车生产基地，分别为沈阳华晨汽车和上海通用。品牌包括金杯、宝马、中华、通用等，近几年两大汽车厂商发展迅猛，销量逐年攀升。2012年两大汽车厂又分别在沈阳经济技术开发区建立了新的生产基地，因此拉动了沈阳及周边地区轿运车运输和汽车零部件运输的市场需求。

首先我们将注意力集中在受GB7258法规影响最为严重的商品车运输行业。以前的商品车运输以18位或24位为主，即每台牵引车可运输18或24台乘用车的商

品车。新法规发布后，之前的车辆因为超标问题面临注销，承担商品车运输的物流公司需要更新淘汰一大批车辆。我公司在2017年初对沈阳及周边的轿运车运输企业进行了大量走访，后期进行持续跟踪，并针对这些客户推出了满足其需求的产品。

大连顺通物流有限公司是辽宁省内该行业的龙头企业，之前与我们公司也有过业务合作，在得知该公司有采购意向之后，我们第一时间制定走访计划，并结合该公司的实际情况为其量身定制了几套信贷方案以供选择。经过多次接触，顺通物流有限公司的相关负责人对我们的诚意和专业打动，基于之前的良好合作关系及对惠华集团整体实力的认可，与我公司签订了30台车的订单。

有志者，事竟成，大连顺通物流有限公司的订单就像给我们打了一剂强心针，让我们在面对未知的2018商用车市场时有了更充分的心理准备，也更坚定了我们创造公司下一个记录的信心！



LIAONING FAW

NEW SPRING FESTIVAL

新老齐聚，共创未来

辽宁一汽新春大拜年圆满收官

文 解放（长春）沈阳店 刘勋

又是一年雪冬时，再寒冷的冬天也抵不住一汽解放新春大拜年的热情。1月18日，以“新春新貌新时代，解放与您共领航”为题的解放2018年新春大拜年活动在沈阳隆重举行。

一汽解放销售有限公司辽宁商务代表处牵引品系经理牟向伟先生为大家讲解了新J6产品，6大创新75项升级的产品特点。现场用户积极参与互动，对解放产品的强大优势赞许不已。

本次大拜年活动，互动节目、游戏、演艺节目穿插其中，更有经销商自演节目，将现场气氛推向高潮。活跃喜庆的气氛引爆全场购车激情，当天实现订单138台。

活动现场，解放事业本部营销总部部长一汽解放汽车销售有限公司总经理党委书记王志才先生，一汽解放汽车销售有限公司客户关系部部长李白先生等多位一汽解放领导，以及多年支持与信赖解放的200多位新老用户齐聚一堂，共同举杯为一汽助力，为解放喝彩。

新春新貌新时代，解放与您共领航。回顾往昔点滴，解放卡友风雨同舟，始终信赖解放，给予无限支持与厚爱。思考无限未来，作为商用车领导品牌，一汽解放必将坚持追求“升级产品，提高服务”的目标，呈现更多精彩，不负行业期待。

解放事业本部营销总部部长一汽解放汽车销售有限公司总经理党委书记王志才先生，在活动现场带来了一汽解放新一年战略发展方向，并对在场卡友送上诚挚的祝福。



FAW
CREATE A FUTURE





THE FIRST NEW YEAR BLESSING

开年第一 “福”

文 马自达店 陈萧如



2月25号是继春节放假后的第一周，马自达店以开年第一“福”为主题开展店头活动，借助当下热映的电影《红海行动》成功吸引了不少客户到店。同时结合了壹马讲武堂活动，销服联动，达到了与老车主良好的互动。

壹马讲武堂是以服务车主为主的讲堂服务，现场为老车主讲解了汽车的常见问题以及保养知识，课堂的现场的气氛活跃，大家踊跃发言，更有精美礼品赠送给老客户。讲堂结束时为各位车主分发调查问卷，经过大家的认真填写，最终，各位车主成功毕业。讲武堂结束后，各位老车主和意向客户前往电影院，电影播放前由销售经理先进行车型的介绍和讲解，使大家对马自达特有的技术有更深一步的了解。

随着电影的播放，也将此次活动推向了高潮，电影振奋人心，受到了广大车主们的喜爱，更让一汽马自达成为更加深入人心的品牌。

马自达店自成立以来，不懈的满足客户的需求，系列服务得到客户的认同，与客户建立了良好的关系。在未来的日子里，全体员工将继续本着“商德诚信，以人为本，满意服务，互动共赢”的方针，再接再厉，为冲刺更高目标做出更大贡献。



2018 FIRST QUARTER - ACTIVITY SHARING 第一季度一活动分享

文 丰田铁岭店 杨雷

2018年伊始，我店已经准备好在新的一年里再次努力拼搏，在困难重重和压力面前，认真做好每一次活动，争取为销售提供优秀的营销方式，促进销量，为今年开门红开一个好头！

1月13日—新春钜惠好车网团购会

我店与好车网携手，联合举办了一场大型的新春钜惠团购会，销售部长亲自参与并召集销售部门以及二线部门全员出席，签订军令状。大家也是对此活动摩拳擦掌，

上下一心，着重加强对新人的培训，一对一的话术，模拟实战，并将邀约中常遇到的问题反复示范解答，循环抽奖设置，互动游戏，惊喜不断（图1、图2）。

1月20日—最强大脑团购会

为借力此次与《最强大脑》节目合作的话题热度，充分发挥强强联合、1+1>2的品牌宣传效应，店头活动落地采用最强大脑&车型卖点结合的活动形式，即最强大脑—汽丰田知识挑战赛。根据自店情况，在团购大会或交车大

会的基础上增加环节（图3）。

2月4日—RAV4专场活动

2月初，又逢春节到来之际，2月对于我们来说非常艰难，17年11月起RAV4订单及销售下滑，车型库存较高，春节前夕至春节期间来店低迷，面临销售淡季，1-2月销售联动，销售目标、订单目标高，达成困难必须要提前行动，吸引意向客户进店，加上厂家对RAV4专场政策支援，抓取订单，促进销售（图4）。

3月3日—旺年丰惠团购会

春节期间，客户对购车关注度不降反升，对“丰田”品牌关注度高于竞品，节日期间留存大量的潜客线索继续激活并消化，结合一汽丰田春节场景营销“红包战”，奕泽即将上市，进入预热期，节后进店客户持续升高，客户质量摇摆不定，需要对团队进行激励鼓舞，为开年做好迎战准备，开启旺年行动。结合元宵节气氛进行一场团购会，促进成交！（图5、6）

OVERALL ACCELERATION

开展数字化营销，让我们全面加速

文 大众沈阳区域沈阳店 刘琪

一、数字化营销工作的意义

互联网时代已经影响到各个领域，互联网的发展必定是一个大趋势，那么数字化营销在各经销商店端也是一项必须的业务，目前集团内各店也在强力推行数字化营销业务工作，我店目前数字化集客贡献约超过50%，销量贡献度将近40%。

二、做好数字化营销业务的三大指标



1、网络线索

目前我店采用的是厂家最高级版本，各岗位分工明确，确保线索量提升20%，从数字化最前端扩大漏斗开口。

2、邀约到店

正所谓不到店不成交，只有客户到店才能有机会成交，所以我们配备了专职的电话邀约专员，进行客户的邀约到店工作，通过邀约话术的提升，邀约到店客户赠送到店礼等，促进到店量，同时了解周边市场，及时调整应对话术，进而提升邀约到店量，目前邀约到店率约13%。

3、到店成交

客户到店后会安排专职的销售顾问进行接待，首先最主要的是客户交接，交接非常重要，交接工作做得好，才能解除客户到店后换人接待的疑虑，为后续谈判工作做好基础；其次，要想提高成交率，必须提供热情、专业的服务，目前我店开展了微笑服务，以及惠华选车管家，通过微信建群，销售顾问、内训师、销售主管、销售经理一对一的为客户进行VIP式服务，提升客户购车体验，进而促成成交。

三、数字化营销未来发展的规划

目前的数字化营销，主要集中在平台和渠道上，线索是营销的基础，利用互联网拉近与客户的沟通，从而促进成交；同时开发各种自媒体营销，让客户体验互联网购车体验，打造购车新模式，引领市场，引领潮流。

数字化时代，它是一场大变革，也必将走向大融合；我相信，我们的数字化营销业务会越来越越好，有一种强烈的使命感，正引领我们，直抵未来！



Audi 突破科技 启迪未来

一汽-大众



焕然心动 自有新程

奥迪2018焕新风尚季，即刻启程



辽宁奥通汽车销售服务有限公司

地址：沈阳市沈河区东陵路8号
电话：024-88446688
二十四小时救援热线：024-88448417

丹东惠华新业汽车销售服务有限公司

地址：丹东市振兴区集环南路一号
电话：0415-2598888
二十四小时救援热线：0145-2595599

辽阳惠华新业汽车销售服务有限公司

地址：辽阳市太子河区繁荣路226号（家具城西300米）
电话：0419-5568888
二十四小时救援热线：0419-5568999

NEW OPPORTUNITIES NEW CHALLENGES

新机遇 新挑战

文 融资租赁公司 李卫东

时间犹如白驹过隙，一转眼2017年已经过去，惠华融资租赁汽车业务部已经成立了整整一年的时间，在过去的一年里在集团领导的指导下融资租赁汽车业务部完成了下达的融资额和利润双指标。随着汽车融资租赁渗透率的不断提高，各大银行，汽车厂家和社会独立融资租赁机构都看好了这种汽车消费形式，市场潜力很大，但竞争也很激烈，我们面临着新的机遇和新的挑战。

随着消费升级和客户的更新换代，融资租赁作为一种新的消费形式越来越被客户所认可，各大融资租赁公司的形式也多种多样，金融产品非常灵活，在这种机遇和挑战并存的市场竞争情况下，融资租赁汽车业务部为实现2018年的目标采取“五步走”战略，即扩区域、明目标、定模式、选行业、建能力。

扩区域：扩展各省份车辆规模保有量大的城市

2017年年底我们分别设立了内蒙区域经理，吉林黑龙江区域经理和辽宁区域经理，并都设立办事处，以辽宁区域总部后台的内勤和外勤为基础，各区域开展业务。

内蒙区域主要辐射呼和浩特，包头、乌兰察布、乌海、鄂尔多斯等城市，吉林黑龙江主要辐射长春，吉林、延吉、公主岭、哈尔滨、齐齐哈尔，绥化和大庆等城市，辽宁辐射全省业务。通过辐射城市建立合作经销商和运输公司，开展新车和二手车业务，前期通过业务的开展在所在区域奠定基础，成熟后开发周边省份业务。

明目标：完成集团下达任务和市场铺垫两大目标

2018年全年目标针对各区域进行了任务分解，时间计划分解到月，对工作和任务进度进行考核和跟进，挖掘市场，内部配合实现既定目标。

针对每个区域都有不同程度的市场竞争，即使有些区域暂时无业务开展也要深入走访，做好市场铺垫，一旦机会来临我们就可以抓住机遇扩大经营规模。

定模式：合作模式和金融模式

汽车融资租赁公司需要提供从汽车融资租赁到衍生金融服务的金融方案，并且根据车型，地区和客户群体进行不同程度的分析，提供高度差异化的产品和服务，我们可以通过多重合作伙伴和合作关系构建完整的融资模式。

辽宁区域利用合作汽车经销商和运输公司开展新车与二手车融资业务。吉林区域由于距离一汽比较近，很多物流公司都是在为一汽运输车辆和配件，通过与物流公司合作直接开展新车融资和二手车融资建立合作关系，黑龙江属于农业大省，每年对二手车需求很大，通过与二手车经销商和运输公司合作开展业务。内蒙地区金融公司竞争激烈，新车收费标准较低，不但无利润可言还需承担其中的风险，所以在内蒙区域重点开展二手车业务和单独挂车业务，进行差异化竞争，并且内蒙的解放经销商实力较弱，一汽财务授信较少，并且很多经销商不愿意承担其中的风险，我们可以用我集团解放品系授信额度和厂家的贴息政策和当地的解放经销商

合作，他们出车我们出厂家金融进行合作，扩大融资规模。

利用前期的市场铺垫，对客户提衍生金融服务，即保险融资和二手车融资资金支持。

选行业：选择行业热点

在每个区域的一些城市都有独特的运输行业存在，并且这些行业的客户群体非常集中，保有量也很大，例如危化品，冷链，轿运车，搅拌车和煤炭运输等行业，我们在各区域的工作也要向这些行业倾斜，找到优势行业的客户，不但可以增加融资规模还可以有效的控制风险。

建能力：区域经理市场分析能力和风险控制能力

随着区域的扩展和模式的多样化，区域经理需要具备较强的市场分析能力，能准确的掌握本区域的金融概况，及时调整和制定方案，寻求差异化竞争，而不是单一的价格战，给各区域经理建立和培养这种能力，有了这种能力才能在竞争中占有优势。

区域越来越广，融资规模越来越大，风险控制尤为重要，建立从融资前、中、后三个阶段的风险把控能力，把承租人和承租车辆风险降到最低，这样才能做的更加长远。

机遇，从来都是青睐有准备的人。与其回首和翘望，不如抓住机遇，把握现在。惠华融资租赁汽车业务部会踏实的做好市场开拓，完成集团下达的任务，挑战更高的目标！

"MULTI TOUCH" PUBLICITY MODEL

集团组织调研推动 “新视觉”宣传方案

文 集团办公室 崔秀敏

在汽车市场客户拼抢激烈、销售价格倒挂的市场背景下，为提高企业效益，唯有苦练内功，一方面认真抓住每一名进店客户，充分利用现有资源，增加销售政策、用户好处的宣传露出次数，另一方面在店面整洁、舒适度，人性化角度下功夫，打造良好的客户体验。

为从集团层面系统提升各单位的营销和企业文化宣传效果，集团于2月13日下发了《关于加强各单位展厅营销宣传及多媒体应用的通知》，要求各单位针对现有展厅多媒体设备的应用、多触点营销政策的宣传、透明车间系统充分应用等方面进行梳理，并由运营管理部、集团办公室组织，于2月24日在集团总部召开由大众沈阳店、丰田店、解放（青岛）沈阳店、解放盘锦店、一汽轿车沈阳区域等单位总经理和市场负责人代表参加的研讨会。

研讨会上，与会人员参考2017年对台湾汽车后市场领军企业“金弘笙”参观期间考察学习的先进的营销理念和促销、展示手段，对集团各单位宣传可利用的点位、应提升的方向等进行了梳理，组织成立集团“新视觉”推进小组，对于负责板块进行了内部分工，并于2月28日由集团副董事长兼副总经理李昱明带队，对集团内部展厅、车间宣传布置效果较为突出的丰田店进行了集体观摩，对定位点

及宣传效果、现场管理水平进行了现场研讨与总结、优化。

在现场研讨基础上，结合对同城外品牌店面的考察，推进小组成员根据分工对店门入口栏杆、正门，展厅地面、吊旗、展示车辆装饰，销售、服务客户接待区、精品展示区、收银台服务车间，俱乐部、客户餐厅，办公区玻璃墙，卫生间，过道、楼梯的宣传内容和参考模板进行了设计，并于3月10日、3月20日在集团总部进行了两轮讨论和优化设计，针对优化方案分别由丰田店、解放盘锦店进行了初步试点实施，取得了良好的宣传效果，增强了员工归属感、荣誉感，提升了用户体验。在此基础上，集团推进小组对方案进行了进一步梳理，于4月20日下发《关于集团各单位落实“新视觉”宣传方案的通知》，通过各单位自行学习、观摩与集团召开专项说明会相结合，计划在五月内将“新视觉”项目在所有经营单位范围内落实完毕。

本次“新视觉”宣传方案调研及推进活动组织高效、进展迅速，在同行业内率先建立了现场管理和营销宣传的新标准。在“顾客至上”、体现“社会价值”的精神指引下，集团将持续对员工体验、用户体验提升手段进行探索，为打造“第一服务品牌”，推动行业标准升级进行持续努力。



THE REALM OF TRANSBOUNDARY ACHIEVEMENT

跨界成就境界

文 保险代理公司 佟牧

2012年，集团敏锐的捕捉到中国保监会关于支持汽车企业代理保险业务经营的倡议，并在辽宁省内率先注册了保险代理公司，完成了集团多样化、全方位、全产业链经营中的重要一环。代理公司成立至今经历了整整6个年头，这六年里，代理公司见证了汽车企业微利时代的调整转变，有阵痛、有迷茫更有新生与成长。代理公司成立后，作为集团职能部门以确保各店合规经营为基础，以服务集团各4S店为宗旨，完成了车险业务的全省覆盖。

2018年，集团保险代理公司从职能化管理向业务化管理转型，车险业务在“精细化、微创新”的主导思想下，进行深化与拓展，提升保费规模与获利空间。跨界开展非车险、寿险等业务，尤其在寿险业务上要实现跨界经营的新突破。

“新常态”下的“民生30年”寿险业将大显身手

习近平主席在河南考察时提出“新常态”这一热词，并在APEC会议上作出了系统阐述。尽管经济转型已经在中国提出多年，但一直无法成功转型，而新常态说明了政府在下决心。在此背景下，2014年国务院颁发了《关于加快发展现代保险业若干意见》，相比于2006年国务院颁发的《国务院关于保险业改革发展的若干意见》，单单从题目上就可以看出，中央对保险认知的不同，保险业已由“重要补充”、“重要组成”向“重要支柱”转变，并成为保险业发展的“施工图”、“总台账”、“动力源”。可以说保险业快速发展的“黄金期”已经悄然来到。

“民生30年”凸显保险价值

自1949年—1979年，社会以革命促发展为主旋律，因此可以说这30年是政治的30年；自1979年改革开放到现

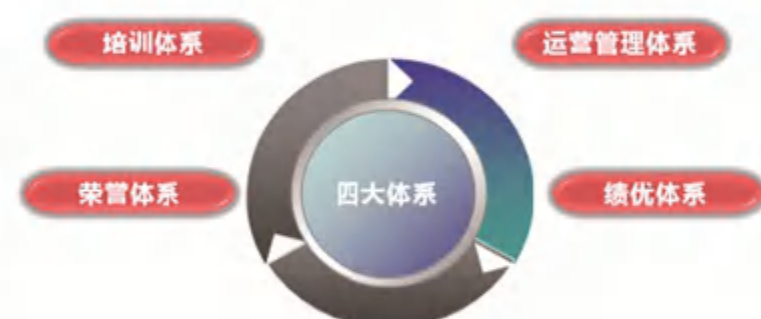
在，社会以发展经济为主旋律，可以称之为经济30年。在经济高速发展的同时，民生的问题重视程度却相对滞后，尤其是对70、80、90后的年轻一代而言，他们更希望在医疗、养老、住房等方面享受到欧美国家一样的福利待遇。基于此，“民生30年”将成为社会发展的主要基调。

中国保险业在发展的历程中渡过了“初创期”、“调整期”、“爬升期”、“突破期”并迎来了“黄金期”。

当前我国的保险深度3%，保险密度1300元/人；而国务院发布的保险业“新国十条”2020年目标是保险深度5%，保险密度3500元/人，这充分说明未来发展空间巨大，国家扶持力度空前，这也对行业提出了更高的要求。保险代理公司在顺应行业发展的前提下如雨后春笋般迅速崛起抢占市场，开创了中国保险市场的新模式。在倡导以客户需求为导向的销售模式下，保险代理公司的优势更加凸显。保险代理公司是保险业的新模式，集团保险代理公司也正向着大型保险代理公司的模式进行探索和学习。

跨过去 路无限

2018年保险代理公司寿险业务也进入到了夯实基础年，需要向业界学习的东西很多，成熟的代理公司具备人员与业绩双优的成绩，为了实现跨界经营的新突破，我们规划整体的运营模式及工作主线，先期搭建四大运营体系。



培训体系：培训体系的搭建在于培育新人、增加留存、提升技能、扩充人力、拉升业绩，我们借鉴原主体保险公司的经验，开设新人班，对员工的基本培训覆盖衔接培训、产品培训全流程讲解保证新员工优质上岗，并辅助员工对新人的招募培训，同时为提升业绩我们结合荣誉体系对员工晋升提升进行专业的培训指导，提升为主管及更高的管理职位，以达成职业规划的进一步发展。

运营管理体系：运营管理体系作为代理公司前期运营启动尤为重要，运营体系中的每个环节都涉及到整体运营的运营质量，从对主体公司产品的测算到预估收益，从方案的全程推动到佣金发放的审核，都需要精准完整的体系模式支撑，我们在不断的完善运营模式，也是希望运营模式完善能成为我们前进的指南。

运营管理体系



荣誉体系：荣誉体系的建立是对外勤团队的一种正向激励。企业文化的一部分，通过荣誉的带动树立高标准，以此推动业绩规模及目标达成。

荣誉体系



绩优体系：绩优体系的建立源于二八定律，即80%的业绩出自于20%的群体中。建立绩优组织以发展为导向，以规划为保证，以追踪为手段，以达成目标为宗旨。

绩优体系



2018年工作主线



新起点，新征程

2018年伊始，保险代理公司就全年重点工作进行了周密的部署和详细的安排，在年初制定了寿险员工购买优惠方案，完成了对马自达、奥通、大众、解放品牌到店的方案宣导工作。

3月初保险代理公司全员经过仔细的研讨，制定了一整套完整的进店销售流程，并对进店的前期准备、中期展业、后期追踪等环节做了严格的把控，对有可能出现的情况提前做好充分的准备及改进方案。在进店的初期很多员工不知道惠华保险代理公司与主体保险公司的区别，更不知道我们的优势是什么。当我们一次次在各店大晨会，部门分会上讲解保险代理公司具有代理产品更丰富，销售产品更客观，销售人员更专业的特点，员工也在慢慢理

解，通过进店后的宣导我们将每位参加讲解的店内员工信息进行分析配对，寻找适合的寿险产品，我们希望为集团的所有员工规划出最适合自己的保险产品，希望通过专业的服务规避员工未来的生活风险，真正实现国家保监会在中央电视台的广告语：“远离贫困，从一份保障开始。”同时我们有效的结合外勤工作人员进行一对一跟踪讲解，虽然大家对保险和对惠华代理的认识过程是还需要一段时间来逐步提升，但我们愿意通过我们的专业和用心服务打造一个具有良好开端和口碑的保险团队。在对前期到店员工宣导过程中我们也在整理员工购买方案的全过程管理模式，并结合到店宣导经验逐步导入集团其它各店，通过集团优势开发员工市场，通过员工市场延伸到4S店客户市场。

保险行业前景广阔，据保监局统计数据，全国寿险业务一致呈现上涨的趋势，这也是一些重量级企业介入保险业的重要原因。跨界经营有很多代理公司已经取得了成功，也有很多经验是可以借鉴的，惠华多年积累了大量的优质客户资源，这也是我们开展寿险、财险的优势所在，我们将以点代面开展集团寿险业务。虽然前行的路上满是荆棘，任重而道远，但我们也相信，难行的一定是上坡路，跨过去，路无限！





OPPORTUNITY

Break through the future

抓住机遇，突破未来

——大众沈阳区域沈阳店车管家服务分享

文 大众沈阳区域沈阳店 贺鹏

随着汽车行业与互联网的融合，更多的客户倾向并依赖网络的优势进行选车，互联网购车已经慢慢的渗透到了销售流程中。那么如何能够更快速的，更有效的抓住客户心理，在互联网卖车时代抓住先机，走在行业的领先地位呢？这是当下汽车销售需要考虑的重中之重。

大众沈阳区域沈阳店秉承着主机厂的销售方针，针对辽沈地区开展了众多的互联网销售方法，积累了丰富的销售经验，接下来跟兄弟单位分享下我们的方法及优势。

车管家——个性化的互联网选车服务，针对不同客户需求的不同，可以提供定制化的选车服务，把销售顾问及销售内训师从单一的销售对需求，转变为需求变需求，从第一人称视角变为第三人称视角，把客户当成朋友，利用微信互联网的快速便捷优势，帮助客户挑选心仪车型，并能够在没有利益关系的前提下提供最中肯的意

见。首先客户对这种新颖的销售方式感到很新鲜，并且感受到的都是从自己角度出发的优劣利弊，会更加信任我们。实际上能够让客户没有心理戒备的信任我们，把自己选车的顾虑都真诚的告诉我们，对于以后的成交与否都具有很大意义。

其次对于这种定制化的销售方式，能够最大程度的避免客户因为网络信息爆炸造成的眼花缭乱，选车成本减低到了最小，最后无论是否购买我们的产品，我们都可以随时掌握客户的购车心理，随时的给予帮助。如果能够购买本品，客户实际上早已经是我们的朋友了，对接下来的更多的衍生产品的销售会起到很大帮助，同时当客户购车以后，也会有专业的售后支持介入形成一个闭环，让客户无论购买前后都能获得更好的无微不至的全方位的用车体验，即增加整车利润，并且牢牢抓住了客户，实现最大化的盈利。如果很遗憾的没能购买本品，我们也会得到很详实的战败记录，这样的战败记录积累的越多实际上可以总结的销售经验也就越多，为以后的可实现的销售的帮助也会更大。

车管家是互联网时代的产物，早一天开展就会早一天抓住客户。在今天竞争如此激烈的销售行业，能

够全天24小时的进行销售，实际上就已经很大程度的抓住了销售机会，抓住了客户购买的先机。为了实现车管家，大众沈阳区域沈阳店从总经理到销售总监都给予了很大支持，让销售顾问能够更加快捷的实现车管家，真正的将车管家融入到了销售流程里，同时由销售内训师牵头做好专业的解答及战败分析的归类整理，并利用销售内训进行学习，总结经验提升销售数量及质量。

互联网时代是快速的、多变的、能够更早的持久的抓住销售机会，是我们顺应时代的一个契机。沈阳大众店会在未来的日子里，不断的完善现有的销售方法，发掘更多更新的销售方法，时刻警醒自己，抓住机遇，突破未来。



HELP THE DISCIPLINE IN XINJIANG

雄关漫道真如铁 而今迈步从头越

——集团副总经理陶晓明赴疆帮扶纪实

文 解放新疆店 苏晶宇



新年伊始，万象更新。面对2018年的挑战，解放新疆店整装待发。回首过去解放新疆店取得一定经营成果，但存在问题也很多，有待提高提速提早的工作仍需要未雨绸缪方能运筹帷幄。

一、正月至、定思想

俗话说一年之计在于春、一日之计在于晨。春节刚过，集团陶总于正月十一（2月26日）来到新疆，对新疆团队展开全方位帮扶指导计划。到达新疆次日晨会陶总代表集团进行讲话，向解放新疆店全体员工拜晚年，对大家2017年的工作业绩给予肯定，同时提出面临2018年的挑战，解放新疆店更应振奋精神忘记过去，再次树立业绩高峰。陶总向全体员工分享近几年商用车市场的变化与惠华集团解放品系内部的经营成果，更加肯定了新疆的前景与未来，并指出新疆区域的销量与产值赶超辽宁指日可待。

解放新疆店全体员工对陶总每年正月赶赴新疆并不陌

生，几乎每个正月陶总多数与新疆团队共同度过，对陶总提出的思路指导更加坚信不疑。

二、亲走访、共谋事

新疆春节刚过，各地州采购意向逐渐上升，解放新疆店作为全疆唯一一家解放4S店覆盖全疆的大区域，十一个地州市场有待于从广度向深度持续挖掘。抵达新疆后，陶总立即与新疆团队马不停蹄的共同走访地州市场，短短数日共计走访托克逊、吐鲁番、鄯善、哈密、昌吉、奎屯等地区，共计行驶里程已超过2000公里。

走访哈密地区，在拜访多家当地危险品运输公司与普货物流公司时，实现意向订单10台，并且后续有强劲的增购意向，顺藤摸瓜式逐一拜访，搜集了很多潜在客户与大客户的信息，将解放与惠华的品牌基础在哈密地区进一步夯实。

在走访奎屯过程中，通过当地民族维修站的老板介

绍，完成三处选址工作。积极推动网络布局，同时拜访多位从事危险品运输的竞品大客户，逐渐扭转对解放危险品车辆的认知与感受，奎屯作为北疆枢纽区域，其重要意义在于危险品集中、自卸车破冰，建立网络后可以辐射周边乌苏、独山子、克拉玛依等重要资源地区的销售工作。

三、扫盲点、提管理

经过数日以来的市场走访与团队交流，对于解放新疆店市场提升、网络布局、团队精细化管理等工作陶总分别对各环节的主要负责人进行了一对一交流，其中包括销售工作的地州市场精细化提升、网络布局中关键地州选址工作、商品车存放摆放等主要工作，服务工作的人员招聘是头等大事、待修区域的布局、维修现场的客户体验等。市场环境因素是2017年销量与产值提升的主要因素之一，陶总指出2018年实现进一步跨越式提升需要系统化、精细化，提升客户到店感受、满意度等一系列需要常抓不懈的

工作。各部位板块要加强环节管理，正如李总批复“分兵把口，各挡一面”。

四、寄希望、常关注

为期半月的新疆帮扶结束后，陶总将后续推动工作进行梳理，下发解放新疆店，形成周汇报制度进行上报。此举促进了解放新疆店持续、有序的经营工作的开展。每一项工作的推动，陶总在后续都时刻予以关注，遇到瓶颈或节点时都会在第一时间与解放新疆团队进行沟通。借用陶总常说的一句话：解放新疆店是我第二个家，家里的事不分大小就找我。

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。2018年已经到来，解放新疆店承载着多少人的希望与寄托，新疆团队向时间要效益、向管理要效益，要争分夺秒打赢2018年的新疆战役！

DO SOLID FRONT LINE WORK

扎扎实实干一线

文 解放（长春）沈阳店 张宏亮

张仁延于2017年2月加入解放（长春）沈阳区域，负责后勤维修等工作。虽然来公司时间不长，但早已成为解放沈阳店这个大家庭不可缺少的一分子。

在东北大马路库区工作期间，张师傅负责解放、备品、轻卡、奔腾店、奔腾北二路店的电路维修和日常设备的维修工作。只要有需要他会第一时间出现在现场，遇到棘手问题时总能想出好的解决办法，不怕脏不怕累从不计较个人得失，勤勤恳恳任劳任怨。

解放沈阳店迁址辉山大街时，工期紧、任务重，张师傅急公司之急，自告奋勇主动承担起电路施工改造工作，放弃自己的休息时间在3日内架设完毕维修车间的主供电线路，确保施工队伍按计划时间进场开展土建工程施工，用最短的时间最好的质量胜利圆满的完成了电路改造任务，并且为公司节省人工费两万多元。进入供暖期间，我店将原佳宝店闲置生物质锅炉搬迁至新厂区使用，由于设备老旧，控制系统经常出现故障，张师傅多次主动夜间值守，经多次钻研，摸索出了设备的使用技巧和方法，现已取消经常出现故障的控制面板，短接自动供料系统和引风系统使设备正常运行，确保冬季供暖需求。

设备问题解决了，但由于新址暖气管路老化经常出现漏水等现象，锅炉仍旧无法正常运行。看着大家挨冷受冻，张师傅嘴上不说，急在心里。供暖主线路都在地下地沟内，面积不足1米见方高，供暖管线有60余米长，地沟

内常年不通风，湿气和发霉等气味特别浓。但为了给大伙早日供上暖，张师傅忍受着恶劣的环境，多次钻进地沟，在狭窄的环境里匍匐前进，终于寻找到漏点，就在地沟内进行打磨和补漏，终于修复了管道，为全体员工在冬季正常取暖立下了大功。

张师傅吃苦耐劳、顽强拼搏的工作作风赢得了领导和同事们的一致认可，被解放沈阳店评为“优秀员工”，并在集团评优中获得2017年度“新人贡献奖”荣誉。张师傅的事迹只是众多踏实、肯干的惠华人的缩影，惠华的企业精神，就体现在每一位员工这种扎扎实实的工作态度和作风中！



BE THANKFUL AND GO ALL THE WAY

心怀感恩 一路前行

文 大众辽中店 郑阳阳

2014年6月我入职惠华大众辽中店，转眼间已有三年多的时间了。还记得自己刚刚接触汽车销售时两眼一摸黑，连AT、MT都不知道是什么意思，真的是一个地地道道的门外汉。但是既然决定从事这份工作就沉下心来，一切从零开始，虚心学习，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，及时请教领导和同事，在大家的帮助下，我慢慢的可以独立完成销售的本职工作。

2015年3月，领导把我叫到办公室，让我来负责网络销售，在此之前店里的网络销售一直是处于一潭死水的状态，当时脑子一懵，刚刚适应了展厅的销售工作又要更换另外一种销售模式，心里很是没底。但是领导鼓励我说，网络销售是个趋势，相信你，能把店里的网销起死回生。服从命令听指挥，那就干吧。整个网销部就我一个人，每天憋在办公室里打电话，一天连接带打一百多个电话，打了整整三天，打来了第一个客户，别提成交时心里有多兴奋了，到现在还清晰的记得当时的场面。我跑到二楼找领导签单子，激动的来了句，开张了！随着第一单成交带来的喜悦和信心，外加领导和各部门的支持配合、市场推广网络的宣传，店里的网络销售就算是干了起来，2015年我个人负责的网络销售全年累计销售196台。

网络销售咨询的人群大多是外地客户，车子房子可以说是一个家庭最大的两个消费品，我们将心比心，谁花十多万都要慎重小心。尤其是在网上咨询和了解，没有实际到店面对面让人觉得踏实和可靠，所以做网络销售需要更多的耐心和付出，成交和放弃一个客户不能凭自己的直觉，而是多次回访，建立信任。不轻易放弃任何一个客户，认真回访每一个潜在客户一直是我坚持的事情，正是因为这种坚持，在2016年十月国际车展上，成功签下一个速腾

团购，当天累计速腾签单8台，而且全部为贷款，各项衍生均符合标准。

2017年7月集团董事长李总到大众辽中店下店指导，特地找我了解大众辽中店的网络销售情况。李总教导我说，一个人的成绩不算什么，要带动大家共同取得进步。我们谨记李总的教导，夯实基础，转变思路，顺应发展，2017年度大众辽中店网络销售小组同比实现销量增长15%。

一份努力一份收获，我在大众辽中店连续三年被评为优秀员工，2017年8月荣幸的代表大众辽中店参加集团组织的优秀单位台湾行活动，开阔了眼界，丰富了阅历。更重要的是此次一行，感受到了惠华集团大家庭的温暖和团结，更坚定了我要在惠华一直走下去的决心。在2017年度惠华集团的表彰大会上，我又荣幸的被评为惠华之星。我深知这份荣誉属于我们大众辽中店的所有同事，属于我们整个团队，这是大众辽中店整体的荣誉。在大会上大屏幕上播放了一个惠华集团发展历程的短片，当时坐在台下的我真的热泪盈眶，我为我是惠华人感到骄傲，我为我能够在这么好的平台上工作感到自豪！

随着市场竞争的日益激烈，销售的多元化，汽车销售真的是愈加难做，而我们基层销售顾问要做的就是，不浮不躁，坚持做好基础工作，不放弃新客户，维系好老客户。总有人会问销售有什么经验可以分享，其实我想说，专业的产品知识，前辈们的销售经验这些都不是最主要的，做销售不需要你更多华丽的语言，需要的是用心再用心，勤奋再勤奋。把简单的事情重复做即是不简单，把平凡的事情坚持做即是不平凡！

2018 FORGE AHEAD

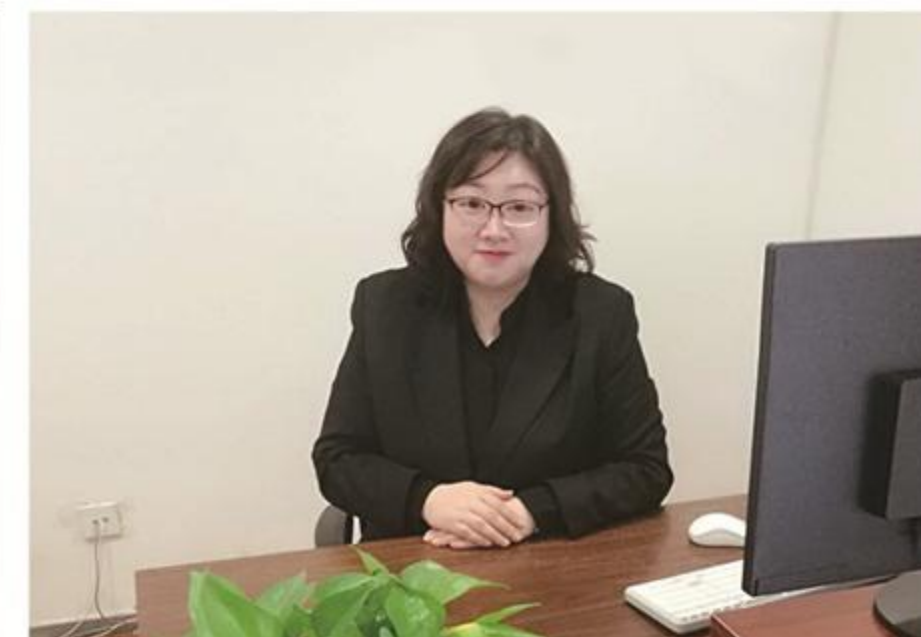
2018砥砺前行

文 大众朝阳店 刘颖

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中已经来到了2018年，我来到大众朝阳店工作已经7年了，现在回想起来，仿佛就是昨天。在这些年里很多的同事、领导都给予过我无私的帮助与指导，让我在自己学习能力最佳的时段汲取经验，锻炼工作思路。

2011年的夏天，我有幸加入惠华集团大众朝阳店，那时大众朝阳店还是在建工程，店面框架雏形初现，领导及同事们建店、培训，各项业务开展事事不耽误。为了能够以最快的时间通过厂家验收，验收通过进车后能够迅速实现车辆销售、降低库存，带动售后维修进厂量增加，我所负责的市场工作要先动起来。找媒体谈合作、扩大店面知名度、与业务部门一起研究活动内容……在大众朝阳店所有同事齐心协力的努力下，2011年末大众朝阳店通过一汽-大众厂家验收正式成为一汽-大众全系车型特许经销商。

经过2012年一整年的工作，我的业务变得越来越顺手。2013年在闫总和一汽-大众区域经理的鼓励下我第一次参加了一汽-大众经销商市场总监大赛，由于参赛经验不足，预赛方案在闫总和区域经理的指导下经过多次修改通过评比，得以晋级。决赛中我没有辜负集团及领导的培养，取得了个人铜奖的成绩，为公司获得1万元现金奖励。我深知这个奖项不仅是我个人的努力更是由于我有集团这个平台作为支撑、有大众朝阳的团队对我的支持。



随着大众朝阳店的经营渐入佳境，一汽-大众对朝阳市场也越来越重视，2014年在刘东明总经理的争取下，朝阳春季车展获得一汽-大众D类车展的支持。车展的展具和运营支持不仅提升了一汽-大众的品牌形象，更向朝阳汽车行业其他经销商展现了惠华集团及大众朝阳店的雄厚实力，在朝阳客户心中树立了大众朝阳店良好的形象，为后续人员招聘、车展业绩达成起到了助推作用。有了上一年的比赛经验，2014年我们在一汽-大众市场与CRM大赛中获得了最佳市场经理奖。

2017年年初，我们将徐志超总经理在销售部已经执行了3个月并持续执行的销售精细化管理成果汇总整理成营销方案，参加了一汽-大众东北区第一季度营销大赛，荣获特等奖，为公司赢得奖金5万元。同年我又协助其他部门在二季度一汽-大众东北区营销大赛中获得自主创新类二等奖，获得奖金2.5万元，我个人在2017年年底被一汽-大众厂家评为2017年最佳市场总监。

有人说4S店的市场工作苦、难。我想说从2011到2018，七年的市场工作中有苦也有甜。在大众朝阳店需要支持、需要帮助，在营销工作开展困难的“苦”的时候有团队一起分担；在活动成功、给公司带来收益的“甜”的时候有团队一起分享。现在的市场工作已经不是仅仅对接厂家拿回支持，是需要文能电脑出方案、做设计，武能落地活动推进执行的部门。

与大众朝阳店一起走过了七个年头，惠华大家庭早已成为我生活中不可剥离的一部分。在这里有我相处了多年的同事、伙伴，在这里有培育教导我多年的领导，在这里有荣辱与共的团队！未来也许会面对更大的挑战，就让我用最近大热的电影《红海行动》中的一句话勉励自己，“勇者无惧、强者无敌”！

CASTING EXCELLENCE TEAM

精益化管理，铸造卓越团队

文 大众沈阳区域沈阳店 马越

2017年初，一汽大众厂家与集团共同关注精益化管理，在店总经理耐心指导，以及销售总监积极推动下，大众沈阳店展厅团队率先开展精益管理，通过一系列举措，展厅团队2017年销量，较之2016年提升18%，成交率达成较2016年提升了20.9%，实现完美收官。

过程指标 精益求精

过程指标，过程是相对于结果而言的，正所谓“无规矩不成方圆”。制度的建设可以规范团队的工作开展，以形成一个共同的工作目标，制度的制定需要团队的共同沟通、讨论以及执行。过程指标内容包括：集客留档率、试乘试驾率、新车展示率、邀约到店率、录音完成率、订单成交率等等考核项目，从宣讲到试用，从试用到实施，从实施到完善，我们不会忽略任何一个细节，只为做到极致。2017年，通过精益化管理的创新实施，我们完善了展厅制度的流程，最重要的是使我们展厅销售团队完成全年厂家以及集团整体任务和利润考核。2018年，随着精益化管理2.0版本的升级，我们推动了“惠华选车管家”的积极使用，做到所有涉及人员服务于一组客户，真正意义上做到“精益求精”的服务理念，相信我们团队会在2018年实现自我价值，为集团创造更美好的未来。

数字时代 深度透析

精益化管理的实施首先由客户进店开始，留档率由2017年初期的76%，通过留档率绩效考核，销售顾问接待客户流程的重新制定，设置前台接待岗位，进行客户分流，2017年总体留档率达成至99.3%，已达到督促销售顾问珍惜客户到店资源的目的。其次，2017年为增加客户到店时长，销售顾问配备录音笔监控接待流程，并设定35项接待流程，通过监控流程进而提升客户留店时间，以及通过对新车展示率的监控由开始的43%，于7月份新车展示率达成83%，完美突破8月份达成至87%，9月份提升了销售顾问新车展示率标准由原来20分钟调至30分钟，数据由9月份的61%提升至12月份69%，同时对于大众车型对比其他品牌试驾的优势，提升试驾率绩效考核，同时对试乘试驾员培训，试乘试驾率由2017年初的13%提升至40%。提升培训频



次和质量，随堂考核，增加情景演练和竞品培训，关注集客进店情况。提升一次成交率由年初的9%提升至15%，考核二次客户进店率，通过对绩效考核，销售顾问每月二次到店数量，关注二次到店率从之前的23%提升至36%，进而二次成交率由年初的20%提升至33%。2017年通过这些基础数据的监控使销售顾问更加重视基础工作，指标直指结果，其中有任何一项做的不达标都会影响结果。同时销售顾问更加重视客户到店“时长利用率”，进而达成销量，较比2016年提升18%。一切用数据说话，看得见，才做得好。

合理分工 各尽其才

人员方面我们通过6个方面开展精益化管理，与人力资源部协调，进行细分操作，实现可上可下，可进可退。

- 1.通过外部招聘其他店销冠或者排名靠前的销售顾问加入
- 2.与高校合作培养高潜实习生作为潜力股培养
- 3.增加前台接待岗位对集客分流，提高集客接待质量
- 4.设定交车专员岗位为成交率较高的销售顾问交付车辆以便节省交车时间，更多的接待客户，进而达成成交
- 5.销售顾问进行优胜劣汰的考核指标，培养的销售顾问即可快速上岗
- 6.销售顾问团队氛围提升，增强凝聚力和协作能力

2018年，应集团“扩优势、拓格局、创增长、稳发展”的长远发展战略，在店总经理的引领下，我们将始终坚持“以客户为中心”的发展理念以及打造“高业绩、懂感恩、有责任心”的优秀高质量团队，本着“多沟通、多协调、积极主动”的创造性开展工作。新的一年，我们团队蓄势待发，不仅要高业绩完成集团以及厂家的既定目标，还要开拓更多的金融服务项目，提高全年的整体利润，实现公司整体利益的最大化。2018，让我们同心协力，再创辉煌，我们有信心！

CULTIVATION

深耕细作 目标全过程管理

文 解放（长春）沈阳店 翟军

2017年早已悄然退出历史舞台，2017年解放（长春）沈阳区域销售部实现销售整车2000余台，渗透率达到44.79%，荣登辽宁省销量第一，斩获厂家明星经销商荣誉称号。回忆起一年的点滴，作为履新管理者的我对和我风雨同舟的团队，更多想表达的是感谢，感谢他们的信任和支持。没有他们没日没夜的地毯式开发和锲而不舍的销售，团队不可能有今天的业绩。



作为销售团队管理者，需要在实践过程中摸索经验。不同的销售模式决定了不同的管理方式，但核心问题仍然是销售能力和团队架构。对于销售人员来说，销售能力和销售技巧的把控是对团队整体战斗力的提升，而管理是宏观调控作战方向。对于管理往往更重要的是目标分解，一切以结果为导向，并且抓好过程式管理。

1、销售团队组建

经过岗位匹配双向选择，2017年解放（长春）沈阳区域销售团队新增4名销售顾问，合适的人员除了在知识、社交、沟通表达等基础能力之外，更重要的是态度，态度决定一切，细节决定成败。实现了这一步，接下来的团队协作作战会事半功倍。经过了一段时间的磨合，团队找到了合适的岗位人员，并完善了团队文化。团队文化的核心思想就是目标一致，心都朝着一个方向，这样才可形成合力。随着团队文化的不断完善，团队凝聚力不断提升，我们更有信心完成这场攻坚战，抱着啃硬骨头的决心，打赢这场持久战役。

2、团队目标制订

2017年我们团队根据市场需求的综合分析制定了全年的营销目标。而从管理者角度，需要及时发现销售团队管理工作中不断暴露出来的问题并及时有效的调整和纠正，以确保目标的实现。同时把公司的大目标大任务逐条分解

到每个人，以周为单位，小目标的实现更增加大目标完成的信心和决心。同时在设定目标时我们更注重任务分清目标到人。目标要切合实际、具体量化，以引导为主，激发团队斗志。

3、管理全程把控

管理要讲究计划性，在执行过程中要跟踪每名员工的执行力，及时进行效果评估。

计划指标从年度到季度到月度到周，销售顾问每天都有计划有目的地去执行，每天进步一点点，累计到月就有意想不到的效果。从走访到客户维护到邀约进店再到最后成交交付，一步一个深深的脚印，走的是那么的踏实。工作内容没有改变，只是适度调整工作方法，大家的斗志却增加了一大截。俗话说，养成好的习惯已经向成功的目标迈出了一条腿，另外一条腿就是认真落实，无条件执行领导交代的所有工作，并在过程中实时的反馈进度达成情况，在全部完成之后针对所做的工作要有总结有对标。

一支优秀的团队需要倾注心血去灌溉，我们在管理的时候除了在销售、技巧、业绩等方面影响团队，更要注重内在的品质和晋升空间的设定，这样才能把团队打造成一支有共同的愿望、目标更和谐、有持续战斗力的团队。

2017年已成为辉煌的过往，面对2018年新的挑战，我们会秉承精细化管理的原则，朝着既定目标继续奋勇前进！

RAV4 荣放
——城市SUV先行者——

天生靠得住
——麦弗逊式前悬架+双叉臂式后悬架——

开走价
5
首付
万起

至高2年0利率
至高享6000元置换金

丰田RAV4 领跑SUV车型
全球销量排行榜（2017年）

TOYOTA

奕泽, 元

024⁺ 74291666 销售热线

铁岭金惠源一汽丰田4S店

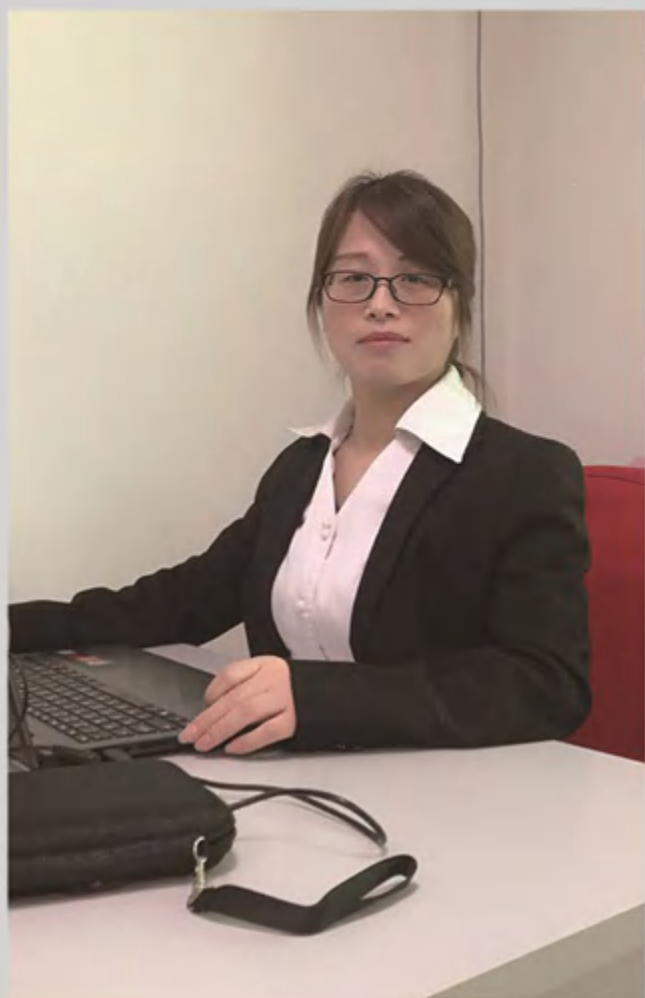
地址：铁岭物流城车管所东100米

T

漫漫人生路 十年惠华情

EN YEARS

文 集团财务管理部 高淑敏



成长是什么？是一种积累，一种沉淀，一种砥砺前行……它就像一壶老酒，时间越久越能品味其中滋味；它就像是一幅画，绘尽红尘百态。感谢我成长道路上遇到的所有人，谢谢你们教会我成长，让我学会感恩，分辨善恶美丑，酸甜苦辣咸既是人生百味也是成长的滋味。

2000年我毕业于沈阳理工大学，刚出校门的我对这个社会既向往又忐忑，不知道从校园到职场的路要怎么走，当时没有发达的网络和通讯设备，人才招聘会是我们毕业生找工作的最好渠道，我也是在那里与惠华结下了不解之缘，那一天发生的一切现在想起来就象一部老电影，日久弥新。转眼已经过去10多年了，每次想起就好像发生在昨天一样，真诚地感谢集团领导给予我加入惠华工作的机会。

还记得刚到惠华的时候，自己就是个“职场小白”，每天在领导和同事的帮助下不断地成长和前进，那段无忧无虑的日子每次回想起来都是那么的温暖。随着惠华的不断发展壮大，惠华集团应运而生，身边的许多同事都走上了管理岗位，为惠华的发展挥洒汗水与智慧。此时我才发现不知不觉中那个天真、无忧的我不见了，在我身上多了一种责任叫担当，也是我所理解的女人味。感谢集团领导的帮助与信任让我从一名普通的员工成长为一名管理者，从大众沈阳店、奥迪沈阳店、马自达店、解放（青岛）沈阳区域，到现在的解放（长春）沈阳区域，每一个地方都使我成长。从出纳、会计、会计主管、财务经理到财务部长，每一个阶段都让我进步，让我感受到惠华的企业文化与惠华人的激情，惠华的发展史也是每个惠华人的成长史。

很庆幸我能够伴随惠华一路成长，做为老员工我不仅见证了惠华的发展，同时也看到了创业者的艰辛与努力。今天的局面来之不易，我有义务与责任将惠华这种企业精神传递下去，让更多的伙伴了解这段历史，让我们所有惠华人齐心协力共同维护好这个家！



A PERMANENT

"NEW MAN" IN THE WORKPLACE

让自己做永远的职场“新人”

文 集团财务管理部 孙琳

大众，我职业生涯的起点。时隔八载，再次回到大众品牌这方沃土，回顾过往，深谙这份信任与担当，心中荡起阵阵涟漪。

我是大众品牌财务部长——孙琳。

2006年沈阳建筑大学会计学毕业的我，放弃了对口专业的派遣，误闯误撞的进入了惠华这个大家庭。从结算员到会计，再到主管、经理乃至部长；从大众到奔腾，再到审计、资金管理部、融资租赁，这次又回归大众品牌。一晃就是十一年，懵懂的小女孩蜕变成干练的女汉子，途中的酸甜苦辣铸就了坚忍不拔的品质。工作圈亦是社会圈，林林总总的事物打磨去当初新人的尖刺，也开拓了自己的眼界与格局，更加深刻的懂得了工作的意义。

我们的内训中经常提及：简单的事情重复做，你就是专家；重复的事情用心做，你就是赢家。而我要说：明确前进的方向与精准的目标，同时怀揣一颗求知的心，并坚定不移的走下去运气就不会太差。

日新月异的今天，已经不再是靠原有的经验、光环就可以无后顾之忧了。个人的成长、团队的提升离不开强烈的求知欲。只有保持常新的状态，才能顺应时代的变革的大潮，利于不败之地。那么，如何永远把自己当“新人”呢？我总结了以下四点与各位分享：

一、做不了百科全书，也要学着做十万个为什么

对身边的事物以一种好奇的心态去探索，不拒绝任何新思维、新方法、新知识和新变化，在不断提问、求知的过程中收获的不仅仅是一个所谓的正确答案，更是知识的积累和思维的拓展。

二、以“空杯”的心态向他人学习

永远牢记尺有所短、寸有所长的道理，强化学习及学以致用用的能力。尊重每个岗位同事的劳动价值，虚心请教将学习会转化为行动，而行动则会促进生产力。通过学习，取他人之长补己之短，使自己在学习和实践中不断成长和进步。

三、突破组织习惯，不墨守陈规也不拘泥于现状

企业滋生组织惯性有两个方面原因：一是被过去成功经验所累，二是被以往失败教训所困。无论掉进哪种惯性的怪圈，对公司的破坏性都是潜在而危险的。员工会在组织惯性中生成惰性，固步自封，不求改变和进步；公司则会缺失对环境的敏感度、洞察力和应变力，行动迟缓、犹豫不决、活力大减，严重阻碍公司的成长。

时刻把自己当作新人，敢于打破陈旧规章，精简流程但不失控管理，培养敏锐的思维、行动果敢不拖拉，是确保高效运转的法宝。

四、撸起袖子加油干，把找借口转换成找方法

拒绝填鸭式传帮带，学习的过程中善于汲取原理方法。从不懂到会做很容易，从会做到做好却很难。比如做成本差异分析，找借口的人会抱怨系统汇总的数据分类不准确，找方法的人了解成本与收入匹配程度，适当调整出库的方式或统计口径。数据依然是那些数据，但得出的结果却天壤之别，对后期经营的指导意义也大相径庭。

出任大众品牌财务部长，对于我将又是一次新的启航。前方的风浪虽不可预测，却依然期待着每一次的邂逅。不经历风雨怎会见彩虹，不经受挫折又怎会强大？不畏艰辛，保持常新从我做起，从身边的点滴做起……

2018，我来了！大众的伙伴们，我来了！

MEET A BETTER SELF 遇见更好的自己

文 大众朝阳店 徐志超



繁忙的工作，已经难得有时间让我认真地去回想一下这些年自己走过的路、经历的事，去回忆、梳理这些年来难忘的转折点。

从小父母对我的教诲，就是要“本本分分做人，勤勤奋奋做事”。一直以来，我秉着这条极简却饱含父母期望的为人准则，踏踏实实的走着自己的人生路。虽没有天资聪慧的头脑，但是在求学的道路中从未落后，虽没有突出的特长，但在工作中逐渐提高。

2013年11月，是我人生选择中极为难忘的一年。在经过深思熟虑之后，决定放弃已有过十年打拼的海外生活，把重心转移到国内。最初的想法很简单，父母年龄大了，身为子人，一定要给他们多一些陪伴。极为庆幸是，回国后的第一份工作就是能够得到惠华集团的offer，依旧从事我喜爱的汽车行业。

在惠华的这四年多，让我体会到“越努力越幸运”的道理，也让我感受到辽宁惠华是一个对员工“重培养、给机遇、推发展”的企业。

2014年，依旧是企业新人的我，得到公司领导推荐，参加了大众中国ART课程学习。在为期一年的学习中，获得了脱胎换骨的业务提升和思维模式转变。在结业考试中，我把自己对这一年所学的理解，一字字用键盘敲出，完成了毕业商业计划书并通过了答辩。那一刻，我对给我机遇、为我付出大量财力和时间的惠华集团由衷地感激，在心底默默许下誓言，一定要将所学所能回馈给惠华。

2015年，我就职大众新民店销售总监，相比沈阳店的业务量，新民店的业务量少，但业务流程却是标准4S店流程。在这里，给了我每一流程、每一部分销售业务重新细化的学习的机会。正因为有了在新民一年多的历练，才打下较为扎实的业务基础。团队小，但同样要冲业绩，

创产值。当年新民销售利润指标从负转正，给了我极大的信心。“事在人为，只要努力，就会有提高”，“不要在奋斗的年纪选择了安逸”，我鼓励自己时刻保持一颗进取心，积极乐观的对待生活和工作。2016年7月，集团董事长到新民店视察工作时，也不断鼓励我要抓紧时间武装充实自己，惠华会给每一个上进有能力的员工更广阔的空间。李总的鼓励，不但让我体会到企业对员工的关心，更让我感受到父辈般的牵挂和期许。

2016年9月，调离新民来到离家更远的朝阳，全新的市场、全新的团队、全新的我，是时候把三年的积累，转化为实践、大干一番了。怀揣感恩之心的我抛开一切杂念，和团队战友们拼尽全力的工作。加班成了平常，考核成了常态，每一个人都熬过了最辛苦但最充实的日子。2016年12月，朝阳店实现了扭亏为盈。那一刻，我们喜极而泣，为我们的付出而自豪，因为我们做到了！

2018年1月，惠华集团任命我为大众朝阳店总经理。这是集团领导对我的重视和信任，也是对我更高的期望和要求。虽然2017年，在朝阳店全体员工的共同努力下，取得了较好的业绩。但成绩属于过去，奋斗才能赢得未来。2018年，朝阳店任重道远！

今年一季度，大众朝阳店销量和维修产值达到预期业绩指标，店内营运按计划有序推进。在未来的日子里，我将尽心竭力、恪尽职守，带领团队勇争先进，向一汽大众东北区“五星级优秀经销商”的目标前进。

企业的兴衰关系着每一位员工的得失，每一位员工的表现决定着企业的发展。作为惠华的一分子，我会不断完善自我，从业务到思想觉悟努力做到全面提升，让更好的自己做出更好的成绩！

MY GLORY GLORY BLOOMS

我的荣放，荣耀绽放

文 丰田铁岭店 金煦彭

我是2016年加入的惠华大家庭，荣放小灰是我的第二台车。因为工作在铁岭、家在沈阳，所以在挑选第二台车的时候特别理性。首先，因为上下班路途比较远，经常要在沈阳和铁岭之间往返，所以我是比较看中燃油经济性的，其次，第二台车一定要大，因为第一台车是一辆小车，所以第二台车对空间要求比较高。当然安全性当然也是必须考虑到的。正在这时候RAV4迎来了它的中期改款，无论是外观还是配置上的变化都特别符合我的期待，所以我毫不犹豫的拿下了铁岭地区首台灰色荣放！

我的领导之前和我说过，想卖好你的产品，必须对自己的产品有信心，而只有亲身体验后才能更加有信心。确实，荣放并没有让我失望，在这一年多的用车过程中，我的小灰已经行驶了45000多公里。无论是什么环境，小灰都没让我失望过。尤其是油耗表现，平均下来不到8个油。我带着它上过山，下过雪地，进行过长达7个小时的连续驾驶，它的表现一如既往的稳定，没有出现任何小毛病，这对于我这种高强度用车需求来说，真的是非常出色，也在日常的工作当中，更加根深蒂固地加深了对于丰田品牌的认可。在面对客户的时候更能从容的面对客户的质疑，解决客户的顾虑，从而提高销量。

总之，荣放对于我来说不仅仅是一个简单的代步工具，更是生活中的伙伴，它可以带着我去任何我想去的地方，而且从来没有怨言。工作当中，还可以当做我提升销量的助手。所以，我喜欢我的小灰，因为它，我也更加热爱一汽丰田品牌。我以荣放车主和一汽丰田销售顾问的双重身份而自豪。因为丰田，选择丰田！



HEROES SPECTRUM

奔腾沈阳店

员工群英谱

文 奔腾沈阳店 赵川

奔腾沈阳店是一个温暖的大家庭，在这里，每一名家人都在为企业发展的目标共同努力，每一颗星都闪耀着独特的光芒。



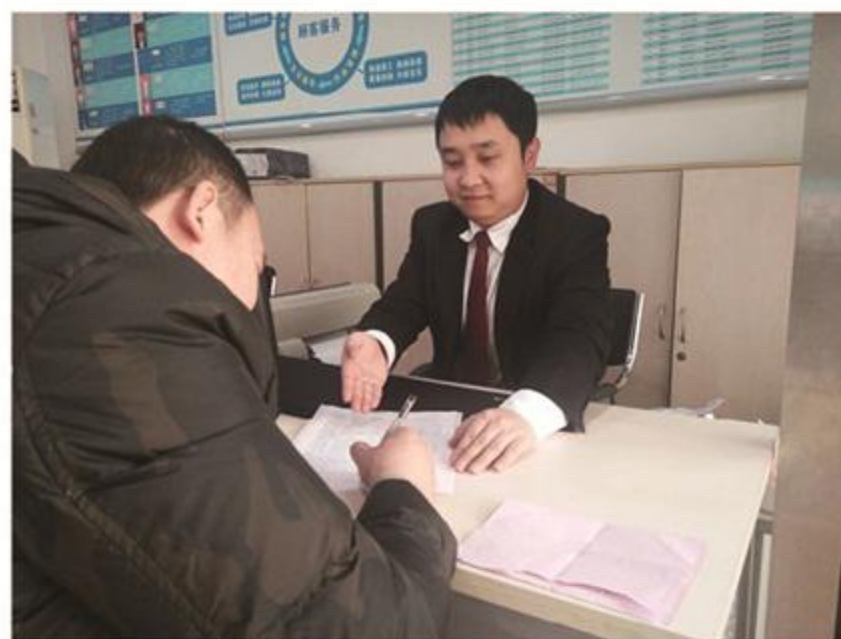
保险专员梅晓玉——工作认真负责，每天都是最晚一个离开，把续保业务及新保业务安排的井井有条，团队协作性强，总是在保证质量的前提下高效率地完成任务。



机电班组长董新——提到机修，大家会想到脏、累，但是他从未抱怨过。勤勤恳恳，任劳任怨，把单位当成自己的家，每月工时费和产值都排名前列，技术难题都是第一个冲向最前，解决问题直至客户百分百满意离开。



销售顾问刘婵——入职已六年的她，对待工作认真负责，活泼开朗、乐观上进、乐于助人。即使在孕期工作热情也没有打折扣，永远以充沛的精力，刻苦钻研的精神来努力工作，稳定地提高自己的工作能力，与公司同步发展。



服务顾问杨振宇——工作认真，各项业务全方面优秀；爱岗敬业，完成自己本职工作同时主动协助其他同事工作，为打造更好的团队助力加油！



销售顾问王伟丽——销售业绩领先，对工作兢兢业业。把客户当成朋友，彼此信任。在困难面前永不言败，出色完成业绩目标。

SET SAIL

扬帆出海 乘风破浪——国贸事业部发展历程

文 国际贸易事业部 赵婉



国际贸易事业部成立于2008年，成立之初，国际贸易事业部仅有四人，2009年开展实际业务操作，主要面对边贸地区。业务开展的第一年，出口车辆即达到200余台，随着业务量的逐步增加，2011年国际贸易事业部的人数也增加到近20余人，各边贸地区办事处也相继成立，部门总销量增速迅猛。

经过三年的积累，2012年国际贸易事业部迎来高速发展的一年，在原有单一目标市场基础上增加了俄罗斯、蒙古两个国家。2011和2012年蝉联了一汽解放公司颁发的出口贡献奖。2013年起在境外与当地企业扩大合作范围，将销售市场迁移到境外，售后服务与备件销售也延伸到境外，年出口整车1500余台。经过五年的深耕细作，2014年商用车出口多点开花，在俄罗斯远东地区（布拉戈维申斯克与乌苏里斯克）建立合资公司。并在蒙古的乌兰巴托建立蒙古FAW公司，这也是集团在海外的第一家全资子公司。2014年出口量和出口国又一次提升，俄罗斯、蒙古、吉尔吉斯斯坦、危地马拉，出口国家从东亚到中亚再逐步辐射到拉美地区。在2015年国际贸易事业

部在巩固已开展业务国家的基础上，又将车辆出口到非洲的巴布亚新几内亚、尼日利亚和亚洲的巴基斯坦、菲律宾等国家和地区，一汽的产品和惠华的品牌、服务得到了国外客户的一致好评。

2016年在与合作方的共同努力下，完成了红旗H7问世以来第一笔大批量订单出口，将66台红旗H7出口到委内瑞拉，作为委内瑞拉举办OPEC石油部长会议官方指定用车，该项目意义深远，提升了我在国际上的声誉，证明我是值得信赖的出口商。

2017年是惠华国际贸易多维度发展的一年，也是与一汽集团进一步紧密合作，携手共建民族品牌复兴之路的一年。2017年9月2日吉林省长春中国-东北亚博览会，惠华集团与中国第一汽车集团联合中信银行、吉林省股权基金、中改投资基金等多家企业正式签署协议，共同组建海外投资公司，加速在“一带一路”沿线的汽车产业布局。

该海外投资公司的组建标志着惠华集团与中国一汽在战略合作方向上的进一步深化，集聚各方优势资源，扶持中国企业在“一带一路”沿线开展战略

性长期投资。同时，辽宁惠华集团将助力中国一汽进一步开拓“一带一路”沿线汽车服务保障、金融贷款等后市场领域，不断打造、巩固一汽全系列产品在国际市场的全产业链优势。

与此同时，我们自有的国际贸易部业务以及出口国家再一次拓宽，截至目前，已出口包括亚洲、非洲、美洲地区的俄罗斯、蒙古、菲律宾、缅甸、老挝、乌干达、科特迪瓦、危地马拉、秘鲁等等。

光阴荏苒，国际贸易事业部成立以来已历经十年风雨，在集团领导的正确指引和每位国贸家人的共同努力下，在与一汽集团战略合作强强联合的规模效应下，我们相信国际贸易事业部在2018年会取得更加辉煌的成绩，惠华国际贸易业务的明天会更好！





STRONG AFFECTION FOR CHINA

浓浓惠华情

文 丰田铁岭店 张芳芳

HUIHUA AUTO ROAD

我在2005年刚刚接触汽车行业的时候，对惠华集团就早有耳闻，那时的惠华已经在省内的汽车领域里相当有名。当时我在铁岭当地一家一汽大众4S店任职服务顾问，在参加厂家培训时结识了惠华集团大众沈阳店的员工，沟通中我感受着他们对惠华那份深情，作为惠华人，他们在成长中体会着快乐，使我对惠华文化有了初步的了解，同时也萌生了对惠华集团的向往，但由于家已安置铁岭，所以一直与惠华无缘。

时隔境迁，铁岭的发展日新月异，从一个不知名的小县城发展成为全国知名的“大城市”。汽车已不是普通百姓的梦想，遥不可及，现在大部分家庭都有了私家车。惠华集团的领导层高瞻远瞩，发现了铁岭这个很有发展前景的城市。选择了优越的地理位置——汽车产业基地，建设了当地规模最大、技术领先的一汽丰田4S店。

2011年6月7日我终于有幸成为惠华集团丰田铁岭店的一名员工，这时的惠华已经不是当初认知的惠华了，它已发展成为了全国汽车领域的百强企业，业务已延伸至国外，惠华的发展速度令人惊叹！我决心加快脚步紧跟集团步伐，不做团队中的短板。集团以及历届领导给予我们尽可能的帮助和指导，同时给了我们家人般的关爱。工作中遇到问题时，管理层勇于承担，上下级沟通顺畅，问题能够得到及时妥善处理，上下齐心，其利断金；员工家里遇到困难时，公司挺身而出，总是第一时间给予最大的支持和帮助；每逢节日时，领导层都精心为员工准备，让员工感受到家庭般的温暖，每位员工生日都能收到公司和同事

的祝福。端午节食堂为我们准备香甜的粽子，元宵节为我们准备糯糯的汤圆，年终为我们准备充满回忆、感动与期待的年会。我们的团队有太多值得称赞的事，我们的团队有太多值得夸奖的人，目前惠华集团丰田铁岭店无论是业绩，还是企业文化，在铁岭当地已走在行业前列！

在这里我收获着成长，收获着快乐，收获着荣誉，感受着惠华深情，领导的关爱给了我工作的动力，同事间的友情关怀及相互协助给了我工作的舒畅感和踏实感。

惠华平台对每位惠华人都公平的，感谢集团给予我展现自我的机会，给予我无限的关爱，我早已把这里当成了家，2017年我有幸被评为“惠华之星”，被任命为服务经理。集团给予我如此殊荣及认可，报答之情体现在行动上，2018年我在新的岗位上，会带领团队以最优异成绩回报这段浓浓“惠华情”！



岁月无声
THE YEARS
品味
TASTE



图为丰田铁岭店张芳芳的摄影作品

Taste 品味



图为解放（青岛）沈阳区域王柏森表演他创作的《惠华战歌》



图为大众辽中店侯莲宁的女儿展示扬琴才艺



图为马自达店张媛和她的绘画作品



大尺寸互联SUV
奔腾X40
网红版潮流上线

6.68万起撩



奔腾 BEESTEEN 进取 不止



辽宁惠华汽车集团一汽轿车沈阳区域奔腾店

一部大东店：销售热线：024-88204588、88204688

二部铁西店：销售热线：024-25729333、25737555

服务热线：024-88200766、88200466

地址：沈阳市铁西区北二中路25号

地址：沈阳市大东区东北大马路366号

大国崛起之地 解放再次领航

A NEW GENERATION OF MAGOTAN

文 解放（长春）沈阳店 刘勋

61年前，第一辆解放汽车下线，拉开了中国汽车工业的帷幕，60余载的发展历程中，解放一直坚持自主创新，致力于为用户制造最好的卡车，同样引领了中国商用车行业的发展。

解放J6上市以来，在2009年成为中国第1000万辆汽车下线代表车型，并先后获得了“中国汽车工业科学技术特等奖、国家科学技术进步奖一等奖”等殊荣。解放J6已经得到了用户的高度认可，在用户心中形成了节油、安全、可靠、舒适的良好口碑，累计销量近70万台。

解放新J6传承了J6的优秀基因，在研发过程中，一汽解放组建了150人研发团队，对新J6进行了百万公里道路实测，以及高原、高寒、高温等极限环境测试，应用新技术、新工艺，新配置，历时三年，打造了这款充分符合不同市场需求的高端重卡。



解放J6上市以来，在2009年成为中国第1000万辆汽车下线代表车型，并先后获得了“中国汽车工业科学技术特等奖、国家科学技术进步奖一等奖”等殊荣。解放J6已经得到了用户的高度认可，在用户心中形成了节油、安全、可靠、舒适的良好口碑，累计销量近70万台。

解放新J6传承了J6的优秀基因，在研发过程中，一汽解放组建了150人研发团队，对新J6进行了百万公里道路实测，以及高原、高寒、高温等极限环境测试，应用新技术、新工艺、新配置，历时三年，打造了这款充分符合不同市场需求的高端重卡。

六大革新 75项升级 持续领航高端重卡

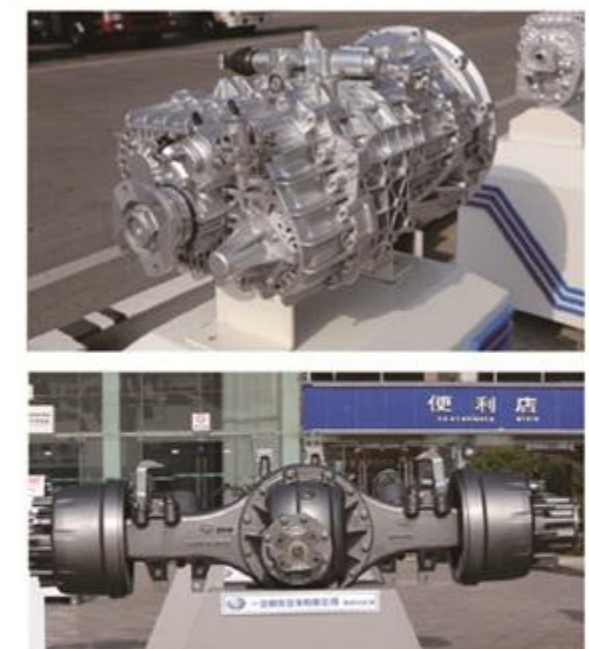
新J6的外观、智能、动力、节能、可靠、舒适等6大革新，75项技术升级，充分表现了一汽解放贴近市场、以用户价值为核心的设计理念。



新外观 刚劲非凡 气势磅礴

造型犀利的LED大灯，照亮用户前行之路

新J6的外观造型硬朗霸气。整车结合硬朗的线条和清晰的棱角，艺术与技术浑然天成。结合空气力学研发设计的空气力学套件，有效降低风阻。同时，压铸铝防滑上车脚踏板、封闭式后轮挡泥板、铝合金工作平台，采用人性化设计理念，更显沉稳之感；全新设计的LED大灯，保证驾驶者拥有清晰的视线；车体上发光的鹰标，增加夜间行车的视觉冲击力，提升安全性。



“芯”动力 澎湃强劲 大有可为

500马力强劲动力，引领用户开拓之路

新J6配置的500马力CA6DM3发动机，通过高效燃烧控制、低摩擦等8项核心技术的应用，实现了动力更强，油耗和噪音更低。

它是国内技术最先进、最可靠、最轻量、最节油的发动机，率先实现了150万公里长寿命、10万公里长换油技术，树立了行业新标杆。

12挡2300N.m全铝变速箱，通过轻量化、强制润滑等5项核心技术，实现了自重更轻，操纵舒适性更高。

新457桥，轻量化、低摩擦等5项核心技术，有效降低自重，提高传动效率。

“芯”节能 顺势而变 共赢未来

8.3吨同马力最轻自重，助力用户创富之路

一汽解放通过全铝变速箱、腹翼连接结构的平衡悬架、空心横向稳定杆等15项轻量化技术的应用，全车降重300公斤以上，6×4轻量化产品自重仅为8.3吨，全行业最轻，不仅增加了用户有效载重量，也进一步提升了整车的节油性能。

三大全新动力总成和核心技术的应用，通过解放独有的体系节油技术的合理匹配，同等车速比竞品低100转。同时，新J6采用双500L油箱，减少加油次数；中置大空滤，使进气更加充分，这些技术都进一步提升了产品的节油性能。通过在各区域、各工况的实车跟踪，比竞品每百公里节油2-3升。



新智能 科技创见 周全掌控

智能管理系统，护航用户运营之路

领航员系统，八大管理功能，铸就智能领航。先进的“领航员”车队管理系统，让大用户在使用卡车的同时，随时享受便捷的司机管理、车辆监控、油耗统计、故障诊断等智能服务。它是一汽解放开发的一款集智能与信息管理与一体的车载系统，通过对车辆状态的实时监控，提供相关信息服务，更好地为运输路途提供保障。同时，还支持区域查车、轨迹回放、手机APP一键呼叫驾驶员等功能，提升物流企业的运营效率和管理效率。

新J6应用了5项智能安全技术。全方位全景影像，可以对车辆四周进行360°的监控，提高转向和倒车的安全性；前向碰撞预警和车道偏离预警，做为永不疲倦的第三只眼睛，大幅降低因疲劳驾驶而导致的事故发生率；远程监控系统，可以实现对驾驶员状态的监控，实时沟通和提醒；胎压监控系统，可以实时监控轮胎的气压和温度，并对异常情况及时报警，减少意外事故的发生。



“心”保障 强者实力 可靠无忧

世界级可靠保障技术，保障用户盈利之路

一汽解放与世界顶级供应商及科研机构合作，共同研发核心部件及技术。保留了J6领航版精华品质的同时，又新增了12项安全保障技术，例如：

180AH的免维护蓄电池；防水、防砂石、防磨损的高品质电线束；高可靠的自主气驱尿素系统；国际一流品牌的转向杆系免维护接头和空气处理单元等。这些技术和配置进一步提升了J6产品的可靠性，保障了车辆的出勤率和运营效益。



“心”体验 驾享感受 舒适升级

25项驾驶室人性化升级，打造用户舒适之路

一汽解放工程师充分考虑人体工程学设计，在经过用户调研、不同路况测试后，对驾驶室进行了25项细节改进，使新J6整车的减振性能全面升级：采用了国际一流品牌的驾驶室四点空气弹簧和全新的减振机构，并与欧洲高级专家共同进行多轮的精细调校。标配高品质座椅空气减振座椅，增加了前悬架减磨垫，提高板簧的柔韧性，其减振机构全面超过国内竞品，与欧洲车相同，有效提升了整车道路行驶舒适性。

同时，新J6优化了仪表板、车门护板、卧铺、座椅面料、地毯等内饰件的花纹及颜色；优化了功能开关的布局；增加了顶棚、卧铺等部位的照明灯；标配具有音频、视频、手机互联功能的娱乐终端，大幅提升了居住性和娱乐性，给驾驶室增添了全新的家居体验。



开发适应不同需求的新J6产品

解放卡车的新北方版大家都很熟悉，今年，一汽解放又开发了南方版的技术配置，包括电驱动独立冷风、座椅通风、防虫纱窗、水杯座、高效空调滤清器、挡雨板等6项功能，大幅提升炎热多雨地区用户的驾乘和居住的舒适性。同时，一汽解放还针对高原地区，开发了匹配高原版发动机、液力缓速器、独立暖风、制氧机等技术配置的高原版产品，有效解决高原地区行车的动力性、安全性和舒适性的问题。

从细分运输行业层面，解放开发了鞍座高度1.1米的低鞍座、大容积的4×2快递版产品；匹配空气悬挂，方便甩挂运输的快运版和冷链版产品。这些产品都将陆续投放市场，定会进一步提升新J6产品的差异化优势。

“传承经典，持续领航”，相信一汽解放一定会引领中国商用车行业进入良性竞争，比肩国际的发展轨道。