



“力”促创新 扬“帆”起航

□记者 许晓洁 文/图

2014年9月29日,位于开元大道西段的力帆汽车洛阳元浩4S店开业,这也给洛阳的汽车市场增添了重要力量。如果你到这家4S店看过,不难发现它的规模相当大,可是这又不禁让很多人产生疑惑,为何在4S店不被看好的情况下它要“逆境而上”?它的发展规划又是什么?洛阳晚报记者对其销售总监李晓辉进行了专访。

1 洛阳车市“西势力”再添一员“大将”

在开元大道西段,一批4S店、综合维修企业、平行进口车销售店的相继开业,让这里形成了新的汽车相关产业集聚地,洛阳车市“西势力”正在崛起。力帆洛阳元浩4S店也在其中,而他们把这里当作梦想起航的地方。

“洛阳传统的汽车产业集聚地,目前没有可供发展的资源,开元大道西段,汽车产业集群初具规模,正在被更多的消费者所接受。”李晓辉说,有了足够的场地,才有他们施展拳脚的机会,他们店不仅经营力帆汽车,还开展其他业务。

“一定要把现有的场地充分利用起来。”李晓辉说。



李晓辉 车界总经理俱乐部会员
洛阳元浩汽车销售服务有限公司销售总监

2 更大的“野心”放在汽车后市场

“如今4S店的汽车销售利润空间有限,想生存下来,就要创新经营模式。”李晓辉说,传统4S店的经营模式是通过销售某一品牌的车型以及为客户提供维修保养服务来获取利润,而在目前形势下,这种模式显然有些不够。

“汽车后市场是一块大蛋糕,

我们当然要抢一杯羹。”李晓辉说,依托力帆4S店的基本业务,他们还将为其他品牌的客户开展快修服务,通过降低成本,让客户花少量的钱享受到4S店标准的服务。除此之外,汽车美容、汽车精洗、汽车装饰等业务也将成为他们公司的利润增长点。

3 汽车精品超市正在筹划

李晓辉举了一个例子,他说,人们经常会漫无目的地走进超市,即便如此,两手空空走出超市的人也很少。正因为此,他们有了设立汽车精品超市的想法。“汽车精品超市不仅能为消费者提供一站式的汽车服务,也将成为爱车人士休闲放松的好地方。”李晓辉说。

李晓辉说,多年的从业经验告诉他,加装过精品的汽车通常比裸车更吸引消费者,因此他们公司经营的汽车精品也能够反过来推动汽车的销售。

车界总经理俱乐部

洛报集团车界总经理俱乐部由洛阳日报报业集团汽车全媒体团队精心打造,俱乐部将定期举办行业沙龙、专家讲堂等大型活动,也将开办《新车推介》《试驾体验》《读者团购》等互动专栏,为俱乐部会员及读者提供交流协作的专享平台。俱乐部特推出《精英访谈》栏目,诚邀车届总经理俱乐部会员为读者解析车市走向,分享行业心得。俱乐部热线:65233719。

海马S7 幸福升级计划

诚意升级 让您终身尊享无忧

- 服务升级:** 首保免费升级终身保养免费,10年10万公里始终如一,尊享一生无忧
- 配置升级:** 新升级加装真皮座椅及360°全景系统,加配不加价,幸福轻松享
- 金融升级:** 专享320海马金融方案,首付3成,2年0利率,幸福无压力

公务员购车、二手车置换尊享厂家3000元专项补贴

S7
终身免费保养
10年10万公里

海马汽车洛阳达升销售服务店 地址: 洛阳市九都东路13号
销售热线: 0379-63583966 24小时服务热线: 18567659996

原装进口发动机

原装进口底盘

原装进口变速器

广汽三菱天凯·九都东路店
≥40分钟尊享服务63603030
地址: 洛阳市九都东路名车苑汽车广场内