

张丹丹:用心服务才是决胜之法

□记者 侯国防 文/图



姓名:张丹丹
爱好:做美容、逛街
供职单位:周口宏腾哈弗汽车 4S 店
格言:用心服务才是决胜之法

沉着冷静、直言快语、举止大方,是周口宏腾汽车 4S 店优秀销售顾问张丹丹给人的第一印象。

说起自己的从业经历,张丹丹说,她早年曾在南方一家电子厂工作,后回到周口,在麦当劳和德克士做过食品快消。2014 年 2 月,一个偶然的机

会让她产生了跳槽的想法。“当时一个邻居买了一辆哈弗 H6,这位邻居知道我会开车,就让我体验了一把,体验过后感觉车的性能很不错。之后,出于对长城汽车的信赖,我心中便萌生了跳槽做汽车销售的想法。”当时周口宏丰汽车 4S 店正招聘汽车销售人员,她就抱着试试看的心里参加了应聘,没想到还真应聘上了。

谈及汽车销售的诀窍,张丹丹说,汽车行业不是快消品,汽车也不是一次性买卖,做起来没有想象的那样简单。作为一名汽车销售顾问,必须对每款车的性能、参数了如指掌,在销售时用心服务才是决胜之法。“客户的定义不仅仅是‘上帝’,当你确定他是什么角色时,你就应该提供对应的服务。”张丹丹说,“当下汽车行业属于饱和状态,潜在客户就这么多,我们能做的不仅是将好的产品介绍给客户,还要给客户提供优质的服务和专业的建议。新车交付只是服务的开始,后续还要继续跟进,多和客户沟通,及时了解他们在车辆使用过程中遇到的问题,向他们传授车辆使用技巧和后期保养方法”。

由于用心服务、诚信待人,6 年来,张丹丹追随着哈弗 SUV 连续 12 年销售领先的足迹,在店内获得了 51 个月销售冠军的佳绩,最久蝉联 27 个月的销售冠军。

“售出一辆哈弗,结交一位朋友。”谈及今后的打算,张丹丹说,她会一如既往地立足岗位、用心服务、深挖资源、广交朋友,实现销售业绩倍增,再创新的辉煌。

郭书男:专业与服务是做好销售的保障

□记者 刘超玲 文/图



姓名:郭书男
爱好:看书、看电影
供职单位:周口鹏峰吉利 4S 店
格言:宁愿笑着流泪,不愿哭着后悔

深色工装,笔挺整洁,笑起来有些腼腆,让人感觉到他的精明干练。他,就是周口鹏峰吉利 4S 店销售顾问郭书男。

2010 年 7 月,郭书男高中毕业后,抱着好好挣钱的初衷,在外省建筑工地上做了 4 年水电工。2017 年 2 月,郭书男回到周口,并应聘到周口鹏峰吉利 4S 店工作。

“以前做水电工的时候天南海北地跑,找工地,那 4 年是最苦的,但也是最自由的时光,每当空闲时就到当地的景点去旅游。做销售顾问这几年

生活节奏变快了,公司、住所每天两头跑,服务客户,效忠平台,因为每天都要想着业绩,所以反倒感觉生活平淡了。”

郭书男说,销售顾问不是销售员,所以它要求具备专业的产品知识和认真的服务态度,专业与服务是做好销售的保障。“尽人事,听天命,不只是一种处世哲学,同样适用于工作。”郭书男说,不管是之前做水电工,还是现在做销售顾问,他最深的体会就是成功的道路上从不拥挤,但很少有人会坚持到最后。有些刚入行的小伙伴会觉得做销售太难了,其实难的是最初的 3 个月、半年、1 年。坚持下来了,专业和服务都做好了,或者说学会了,业绩自然不会太差,甚至可以说会很好。自然而然的,工作经验也会非常丰富,工作难题也不再是难题,工作起来自然会觉得相对轻松很多。

3 年来,郭书男在淡季时每月销售车辆 10 台左右,旺季时每月销售 18 台左右。他曾荣获 2018 年度公司“销售冠军”及“最佳贡献奖”,2018 年“河南大区销售精英大赛优胜奖”和 2019 年度公司“销售亚军”及“特殊贡献奖”。

郭书男说,他准备再做几年一线销售,以后可能会选择做管理层,又或者对工作有全新认知的时候,也可能涉足完全陌生的领域。

1000元首付新车包牌包税包保险开回家

再送5年10次基础保养

梦·创未来 FIND NEW ROADS

雪佛兰 CHEVROLET

北环威佳雪佛兰 销售热线: 8706000
地址: 周口市周口大道与太清路交叉口西200米路南