



国产自主品牌 值得客户信赖

访东营胜华吉利汽车销售有限公司副总经理任勇

本报记者 任小杰

客户多为首次购车 服务很重要

购买吉利旗下品牌汽车,无论是家庭轿车还是SUV的客户多数为首次购车。这类群体多数花3到5万元选购车辆,第一次买车的客户都很激动,所以4S店的服务必须要做得很到位,任勇介绍说。

任勇说:“站在客户的角度考虑,让客户掏尽量少的钱,享受到豪华品牌的高端服务,不断提高客户对吉利品牌的满意度。这是我们一直在做的,也是不断追求和改进的一个方面。”

吉利汽车通过不断提高自己的产品质量和服务水平,让

顾客首次购车时,对吉利汽车和吉利的服务满意,增加客户的忠诚度,客户就会向身边的亲朋好友推荐吉利,客户口碑才是最好的宣传。

“吉利的客户在准备增购或者换购新车时,能够再次将我们吉利品牌当成首个考虑对象,就说明我们的路走对了。”任勇介绍说。

吉利品牌除了做好24小时救援以外,还对集团客户进行上门的保养和维修,既节省了客户的时间,又提高了吉利的服务质量。

一流的硬件设施提供强大保障

东营胜华吉利汽车销售有限公司前身是1983年建厂的东营胜华进出口汽车修理厂,修理厂曾是东营进口汽车行业的领导者,现在还有很多老师傅在车间里工作,他们都有着过硬的汽车修理技术,为客户提供着技术保障。公司坐落于东营西城南二路与西五路路口,营业面积3000余平米,集“整车销售”、“维修服务”、“配件供应”、“信息反馈”等方面于一体,服务于广大油城客户。该4S店主要销售“帝豪”、“全球鹰”、“英伦”等高档品牌轿车。公司进一步拓宽了吉利汽车在山东的营销服务网络体系,标志着东营广大的吉利车主可以享受到实至名归的“超五星级全程服务”的体验。

走进东营胜华吉利汽车4S店,其优雅舒适的环境,以及

环保、和谐的设计风格给人以耳目一新的深刻印象。他们采用了进口举升机、进口烤漆房、进口轮胎定位仪等国际一流的硬件设施。

吉利汽车作为完全的民族品牌,经过多年的积累和发展,有着丰富的品牌沉淀并形成了优秀的服务理念。如何将这些理念、要求融汇在日常的细节服务中是整个团队需要钻研并为之不懈努力的。所以,严谨、专业的服务素质是胜华吉利对团队每个成员的基本要求。作为吉利汽车东营地区唯一的经销商,他们将结合东营车市的实际情况,积极进行市场开拓,不断完善自身服务体系,进一步把吉利的东营市场做大做好。

持续做好一站式服务

2015年,胜华吉利除了延续2014年的各项服务外还要继续增加一些便民的服务。任勇说,公司在南二路由西五路的路口,离市中心有一定的距离,客户来修车的话会耽误一些时间,他们针对这方面提供代步车,让客户无论是上班还是购物探亲都比较方便。

任勇说,他们要做的就是满足不同客户的需求,在展厅

里再设置礼品区,无论是日常生活用品还是特产等纪念品,客户都可以在胜华吉利以平价,甚至是更低的价格购买,为胜华吉利的服务做好长远保障。另外,还要让客户在选购车、保险、索赔等方面享受到“一站式服务”。

胜华吉利在新的一年里,将服务和品质持续提升,让吉利汽车在东营市民中的满意度持续走高。



在刚刚结束的2014年,东营胜华吉利汽车销售有限公司取得了骄人的成绩,销售车辆近千台。优异成绩的背后离不开一个优秀的销售服务团队。近日,就胜华吉利汽车在销售、服务创新和新一年的计划上,记者对东营胜华吉利汽车销售有限公司副总经理任勇进行了专访。



吉利汽车
GEELY AUTO

新年迎吉利 好运都给你

千万豪礼过大年

八重大奖任你抽

- 1、5000 元油卡,20 名
- 2、2000 元油卡,70 名
- 3、1000 元油卡,160 名
- 4、价值 1080 元原厂全车贴膜,3200 名
- 5、500 元购车抵用券,4800 名
- 6、50 元现金,6400 名
- 7、20 元现金,8000 名
- 8、10 元现金,9600 名

二大政策随心享

政策一: 购车即送惠民礼——3000 元国家节能惠民补贴(新帝豪全系, 新远景、新金刚、新海景、GC7、熊猫指定款)

政策二: 购车即送招财礼——12 期 0 利息 0 手续费(除新远景外全部车型)

本活动仅限 **山东 陕西 甘肃** 三省用户专享



扫一扫 抢红包



东营胜华吉利4S店

东营胜华吉利汽车旗舰店

销售热线: 8290777

服务热线: 8290666

地址: 东营西城西五路南首

北二路销售热线: 8792299

地址: 东营市北二路郝家工业园750号吉利汽车4S店