

# 伟华



伟华集团

陕西伟华集团有限公司主办（内部资料）

http:www.snwh.cn/ tel:0912-6211816

2013年第2期（总第33期） 2013年5月20

## 伟华集团 2013 系列营销服务新政

- ☆ “量身定制”信贷服务，客户可根据自身资金实力和还款能力，自由选择借款额度和还款方式。“零首付”，“零利息”，超越需求，轻松起步。
- ☆ “现挂户车辆抵首付”，不掏一分钱，新车开上路，保险费、附加费、上户费都由伟华付。
- ☆ “二手车信贷”，“汽车租赁”，更轻松更实惠。
- ☆ “大库存”现车销售，天龙、欧曼、陕汽、大运，天骏、华骏……主流车型备货充足，现订现提。
- ☆ 透明车价、公开信贷收费。各型车辆全市最低价、零利润平价销售，无隐形条款，无模糊政策，算得见、摸得着的实惠。
- ☆ 意外事故帮扶，保险理赔款预借。
- ☆ 垫资续保，短期还款免利息，分期还付更轻松。
- ☆ 轮胎更换、车辆修理等大额营运支出紧缺，均可申请借款垫付。
- ☆ 信贷车辆转卖，提供二次信贷，卖家清静、买家利索。

## 信息◆简讯

※ 5月中旬，艾总携营销部申经理赴河南驻马店参观访问了大力天骏专用汽车制造有限公司，受到热烈欢迎。访问期间，艾总介绍了公司今年新开展的系列销售服务政策，以及企业未来发展战略规划。并指出“天骏”是公司调整转型“自主购销”以来合作代理的第一个品牌，因此必将尤为重视。他表示伟华完全有信心也有能力将“天骏”品牌在陕北市场做开做大。“天骏”公司董事长吴三刚对艾总的到访表示衷心的感谢，对伟华的实力和发展前景表示高度认可，他坚信双方的合作将会进一步深化，共同向着更大的“双赢”不断迈进。

※ 阳春三月，正值春耕之时，公司常务副总冯正忠率市场部紧密地开展了“2013 客户大回访”行动。此次回访行动一是对部分优良客户进行回馈慰问；二是进一步宣传公司今年新的销售服务政策，扩大影响力。活动所到之处，客户无不对公司的营销新政表示赞赏，他们特别指出，公司此次提出的“意外事故帮扶”等售后延伸服务，真正解决了道路运输经营者的后顾之忧，称赞“伟华”不愧为行业的典范。当前，回访行动已涉足横山、榆阳区、绥德、吴堡和米脂多个乡镇。

※ 从年初便开始设想，由市场部、营销部、财务部、办公室等多个部门及公司主要领导亲自参与调研、推算的“伟华\*车辆风险评估系统”，终于在三月份初基本出炉。“车辆风险评估系统”对各型车辆各个时期的折旧，以及车辆风险值评定制定了一套严谨的推算方法，为公司信贷风险控制、二手车交易借贷等业务提供了科学实用的数据参考。“车辆风险评估系统”现已广泛应用于公司销售信贷、清欠、二手车交易等业务领域，它的形成和应用是公司走科学化发展之路的一个重要里程碑。

※ 5月12日，由公司主要领导、各用人部门负责人组成的大阵容考核组，对公司近期登记的应聘人员进行了集中面试。通过面试考核，两名优秀大学毕业生凭借踏实的作风和优异的表现脱颖而出，被公司直接录用。截止发报，公司今年已为清欠部、业务部、财务部、稽核部、市场部、办公室等多个部门，招聘大中专以上青年员工近10人。新血液新气象，这些有知识有朝气的青年人加入，将为公司创新转型提供重要的理论、技能和精神保障，也为伟华向更高层次发展打下坚实基础。

※ “伟华集团销售经理培训会”于2月20日在公司会议室胜利召开。公司主要领导，参加了会议。会议主要分析探讨了当前市场环境，并就新营销政策向各销售经理传达了重要信息。艾总在会上作了重要讲话，强调销售经理不能只靠人脉和小船比灵活，要注重品牌效应，将科学管理与规模效应相结合，通过不断创新改革，提升品牌影响力。



※ 4月26日，公司组织召开车险工作会议，各分公司保险部门负责人，公司主要领导及相关业务人员参加了会议。会议明确了公司新的保险合作政策，并对肇事车辆汇报等一些具体业务流程进行了进一步规范。这也是公司深入推进制度规范化管理的又一项重要内容。

## 为公司新营销策略喝彩

最近公司根据市场发展形势，审时度势实行了新的促销政策，给广大购车客户提供了最大的帮扶力度，可以说这样一来既彰显了公司的实力，又接近了地气，深得各界有识之士好评。尤其是对于那些急于致富，又苦于资金短缺的客户，使他们从中看到了希望，看到了曙光，增添了信心。从三月份开始，每天来我公司咨询的购车客户不断增加，人来人往，熙熙攘攘，公司上下呈现出一派兴旺、祥和的气氛。

我公司实施的多项促销政策，虽不能说前无古人，但非常切合实际，非常深入人心，非常深得人心，多么的激动人心，“不掏钱，少掏钱”帮你轻松购车，点莫过于售后服务：可为你代购附加费，代购保险费、轮胎更换费；特别是当部分客户发生意外伤害，无法提供善后资料，可为你提供保险理赔的绿色通道，得到有力帮助，最快速度恢复车辆运营，车评估贷款，二次赊销贷款，给广大购车客户排忧解难，使他们觉得伟华永远是自己最坚强的后盾，最可靠的港湾。

尤其是最近公司散发的一、二季促销广告，文辞优美，措施得力，给广大购车客户传递了极大地正能量，好似吃了一颗定心丸。我们全体员工，也为公司领导勇于创新改革、敢于承担决策的魄力而感到骄傲自豪。

一个企业的发展立足于利润的积累。没有利润，要想做大做强，只能是一句空话。尽管近两年来，由于受国内外诸多不利因素的影响，整体信贷规模有些下降，但我们通过深层次的挖掘内部潜力，加快推进精细化管理，积极变革创新，严控经营成本，使得企业利润在有限的空间内得到继续延伸，销售份额保持全市同行领先，主控全市消费信贷潮流。

当前党的十八大会议刚刚结束，新的政府机构相继成立，经济腾飞势在必行。常言说一年之际在于春，一日之际在于晨，面对长此利好宽松的消费信贷环境，现在不作为，更待何时！“东风不与周郎便，铜雀春深锁二乔”，晚唐诗人杜牧的此二句诗，正是当前形势的真实写照。广大购车客户，千万勿失良机，人生难得一搏，该出手时就出手。“莫等闲，白了少年头”！（营销部：张云亭）



## 市场部工作简述

为满足公司发展需求，2012年11月公司成立独立部门——市场部。

市场部成立以来，逐步开展工作，首先对公司上百辆拖欠月供车辆进行分类，并召集相关人员进行分析，对不同清欠层次的车辆制定了不同的对策和处理办法，为清欠部门高效、简便地工作奠定了基础。其次，销售是我公司的核心，接下来市场部围绕“销售”开展了一系列工作：第一步，向市场调研，市场部人员向外界市场了解了行业动态，对各品牌、各种配置型号车辆进行信贷风险详细评估，并公开了详细的评估数据，为销售人员提供了真实的参考数据。市场部同时对公司二手车进行了信贷风险评估，市场价格调研，并提出相关美化车辆外形的建议，有助销售部门销售二手车。

2013年1月，在公司领导的倡导和引导下，市场部开始学习“汽车金融”的理念，将汽车金融理念巧妙运用在我公司的运营上。市场部对“二手车信贷”、“保险理赔款预借”、“保险购买帮扶政策”“车辆互保抵首付”等政策制定了详细规划和具体政策细则，各项计划和提议，通过公司部门领导会议讨论，在领导果断的抉择下，公司开始实行了各项新的营销政策。与此同时，市场部也辅助实行相关政策，如“保险理赔预借”的调查监控，肇事车辆的帮扶等。截止目前公司已向困难客户提供总计56.2万元的资金援助，及时有效地帮他们走出经营困境。

市场部成立半年多来，各项工作逐步展开，职能作用逐渐明晰。随着公司发展的需要，将进一步步入正轨，为公司各部门业务提升做好辅助工作，为公司的的发展起到更大地推动作用！

最后，市场部对于我们来说毕竟是一个新事物，在工作中如有不尽人意之处，或者因能力有限不能让大家更满意之处，敬请批评指正，并恳请大家多提宝贵建议！（姬巧利）



