

伟 华



陕西伟华集团有限公司主办（内部资料）

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

2014年第1期（总第36期）2014年2月7

日出版

伟华重卡批零市场盛大开业

大市 大库 大让

5重 大 礼 倾情 惠 客

齐聚各类品牌车型，现货销售

以量补价，各型车辆价格全市最低

零首付、零利息、挂户车辆抵首付

产品市以部比 服务市以部比

陕西伟华集团有限公司2013年年终总结会圆满结束

2013年12月31日下午，“陕西伟华集团有限公司2013年年终总结会”在公司会议室召开，参会的有董事长艾伟权，副总经理冯正忠、吕米军、何祥，各县分销商代表及集团全体



升核心竞争力” 史上的一个名副 了从2008年金 销售业绩站稳全 一年的努力和付 的经商经验， 销量上800争 任务进行了详细 的目标，有集团 的基础，有改革的总体思路，有团结有力的全体员工，我们一定能把事业搞好，一定能站在胜利的顶峰。

吕总在会上对职工合理化建议进行了点评，他表示此次建议，大都能与公司发展的脉搏产生共振效果，跟上公司发展的节拍，解决了许多公司当前发展最需要解决的难题，最后他宣读了公司对本次提出优秀合理化建议员工的名单。

何总代表公司宣读了2013年先进机构和先进个人表彰奖励决定。同时他表示，希望全体员工再接再厉，勇于创新，勇于奉献，扎实工作。

冯总主持工作具体开展 争环境下，公 效防控风险、 效服务机制、 会后，全



继续深化改革提升核心竞争力 巩固扩大市场优势

匆匆忙忙不知 这一年， 公司彻底扭转了从2008年金融危机后一直所处的市场不利局面，实现了现阶段最好的销售业绩，站稳了全市行业第一的地位；这一年，我们进一步加快了企业变革的步伐，经营业务不断拓展，风险防控更为有力，整体运营流程规范；这一年，职工团队建设稳中有进，老中青有序衔接，培训教育有声有色，全体员工士气高昂。2013伟华是丰收的一年，当然，也是每一个伟华人最为辛劳的一年，改革的压力，业务的繁重，大家一个个如绷紧的弦，无一刻松懈。在此，我衷心地感谢全体同仁为伟华所付出的一切努力和艰辛，大家的辛劳我定牢记心中！下面，我就2013年具体工作作一简单总结：

一、营销改革见效，业绩显著

2013年，公司依照“多渠道营销扩销量，全方位创利增效益”的经营思路，全面加强市场调研，积极调整营销政策，销售业绩显著。特别8、9、10三个月，公司月销量几乎连续过百，井喷式增长，公司大厅熙熙攘攘，上下一片忙碌。可同期，全国、及榆林区域市场的整体销售并未出现同比变化。因此可以说，这个旺季不是碰巧撞上的，而是公司半年多的改革调整、宣传、服务争来的。实践证明了我们新的营销政策满足了客户、迎合了市场、接了地气，改革推动公司逆势而上，创造了奇迹。

赢得了市场份额自然也就赢得了厂家的信任，下半年，来公司洽谈合作的供货厂商络绎不绝，许多厂商自愿提供库存现货，实现销后付款。公司货源渠道更为宽广，进入良性循环经营模式，为进一步扩大销量打好了基础。

二、新型业务拓展，效益增加

“汽车金融”是公司今年才提出的新口号，但短短一年时间，我们已相继开展了保险兼业代理，意外事故帮扶，营运资金垫付，挂车车顶首付，以及二手车信贷等多项业务。这些新业务恰好迎合了客户在购车和营运中的一些具体困难需求，填补了行业的空白，促成了双赢局面。特别是意外事故帮扶政策，既能帮助客户度过难关，又为我们清欠化解了风险，而且公司因此赢得了良好的市场口碑，促进了销售。

三、标准流程化管理深入推进，初步踏上科学化经营

营销经营政策对于一个企业来说，出来用，早晚都会被别人模仿应用，但力。2013年，伟华之所以能做到如此繁 务、及后勤保障，均能紧随前台经营政

2013年，我们新开辟了工行信贷， 的应用，大大的提高了工作效率和精准 载体的先进管理模式，跳出口头传达的 明确固化，微机电算的应用，工作派遣

《车辆风险评估体系》是公司走科 估系统，是公司今年各项经营政策调整 更准确的定位，对借贷帮扶政策的开展 握，以此为基础，辅以合理的绩效，20

四、企业品牌形象大幅提升

完成了企业标志的规范设计使用， 年底我们在班家沟国道旁新租了一块地，并充分发扬“伟华精神”，以最快速度最佳的效果完成建设工作，现以投入运用，这必将为来年销售工作开展创造更好地平台。

五、职工队伍建设稳中有进

员工的智慧和劳动推动了公司的改革创新，而公司的前进发展又带动了队伍的提升。近年来，随着公司变革步伐的加快，基本每年都会招聘新员工达数十名，实现新鲜血液的良性补充。年轻员工们有知识有文化学习能力强，大都能很快融入工作岗位，并能把他们良好的职业素质和文化素质带入工作，为公司精神文化提升和新业务推进起到了很大的作用。很多年轻员工都以成为公司的业务骨干，例如去年的姬巧利、常琴琴、马妮，今年来的申涛涛、雷雪等。而老员工在公司的变革转型中，除了充分发挥了他们经验丰富，办事稳妥的优点，也在进行着不断的学习提升，思想上变得更加前卫先进。总之，当前的这支伟华队伍是一支真正的想干事、敢干事、能干事的好队伍，是一支能够把伟华带上新高度的“梦之队”。古语云：变则通，不变则塞；变则兴，不变则衰；变则生，不变则亡。2013，我们所做的最有价值的工作，也是推动公司转向发展的根本原因，正是这个“变”字。2014年，毋庸置疑，改革，持续深化改革——仍将是我们的头等大戏。具体应搞好以下几方面工作的改革：一、营销改革。销售工作对企业的重要性，不需要细说，没有好的销售，后续工作基本作用不大，后续搞好一切工作为销售服务，所以大家必须心往一处想，劲往一处使，继续深化营销改革，在变中求发展。1、改革过去传统销售模式，做到“人无我有”，由期货销售改变为现货销售。因为现在市场变数大，运输业形势好的时间很短，一旦好起来，用户需要以最快的时间跑起来，这样既赶市场，又节约提早雇佣司机等方面的费用，所以现货必将成为客户的首要选择。而这，正是大公司天生具备的优势。从今天起到开春旺季到来就四十五天时间，公司在这个时间内要倾全力搞好库存备货工作，胆子要大一点，相信上帝一定会安排旺季的

（下接第二版）

光荣榜

优秀分销商：横山分销点

优秀部门：清欠部

突出贡献个人：马利成

优秀部门领导：刘志毅

先进工作者：申孝东 谢吉祥

王琼 张萌 姬巧利 申涛涛

忠诚敬业老员工：张云亭

车场形象建设：申文革

最佳对外协调奖：高妮

www.nip.com.cn

