

贾元利：在寰宇恒通开始新跨越

如今，汽车品牌尤其是高档车品牌，对经销商都有一套严格细致的管理体系，各种标准流程、营销计划看似让同品牌经销商差异化很难实现。不过，只要有开阔视野、用心并且敢做，总能走出一条特色之路，位于北京西四环外闵庄路的寰宇恒通便是如此。

一家经销商的业绩，与投资人的思路密切相关，寰宇恒通在成立几年以来已经取得诸多成果，大多来源于营销创新。在奥迪品牌摸爬滚打8年多的贾元利加盟后更让其如虎添翼。在此之前，贾元利在百得利集团工作，并已升任COO（首席运营官），但不再经销奥迪反倒让他感觉空落落的，“心里不踏实”。于是在寰宇恒通董事长陈春能的邀请下，他来到寰宇恒通，开始新的跨越。

“几年前店面改造时，寰宇恒通把维修工位、停车区面积都建得超大，维修车间面积5000多平方米，维修工位85个，停车位200多个，并建成北京第一家也是规模最大的品荐二手车展厅，一般投资人很少有这种魄力和超前意识。”贾元利介绍，如今北京奥迪保有量迅速增加，很多经销商苦于售后接待量和停车位饱和而难以扩建，寰宇恒通的优势便越发凸显。

接任寰宇恒通总经理后，贾元利并没有急于去抓销量、抓产值这些直观数字，而是先从沟通入手，与各部门总监谈心，了解他们的思想情况和能力水平，要求他们首先把基础管理做好，这反倒让寰宇恒通的销量直线上升。

“从去年北京奥迪经销商月度销量第十，到今年一季度第八，到4月份上升至第五，5月份单月销售200多辆，目前库存处于合理水平”，贾元利略感满意，“其实很多员工都是心有余力的，但首先需要让他们摆正心态，多鼓励，才能把潜力充分发挥出来。”

今年以来，汽车经销行业形势并不容乐观，经济增长放缓，消费者观望情绪浓厚，经销商库存压力持续上升，利润率持续下滑，即便豪华品牌也难以高枕无忧。不过，贾元利仍看好奥迪品牌。

从事汽车行业30余年、奥迪品牌8年的从业经验，让贾元利已形成自己一套独特的营销管理体系，如今，成效已开始于寰宇恒通显现。



目前，寰宇恒通店有一支朝气蓬勃的团队。

本版图片均为资料图片

“汽车经销业需要一次彻底变革”

对话贾元利



记者：今年汽车销售形势不好，你如何看待？

贾元利：今年以来汽车经销行业形势不容乐观，利润下滑已成普遍趋势。汽车经销业在2004年和2008年曾遇到过两次危机，2004年很多经销商赔了钱，2008年倒了很多经销商，今年这一次将比前两次更长、更猛烈，库存压力导致资金压力上升，信贷吃紧使得一家4S店倒闭常常引发整个经销商集团的生存危机，需要的不再只是修修补补，而是彻底变革和转型。

过去10年市场太好，经销商往往忽视提升管理能力，通常做法就是以价换量，如今形势不好了，反倒给各品牌能静下心来查漏补缺的时间和机会。其实，很多经销商倒闭都源于内部管理不善。

记者：如今北京豪华车市占率已跃居全国第一，但增长

正在放缓，今后豪华品牌经销商如何保证持久竞争力？

贾元利：可能很多同行还没意识到，其实一家奥迪4S店光靠售后利润就可以养活整家店，如今在北京市场做豪华品牌，最重要就是保证保有客户数量比别家少下降或不下降，以求稳定的售后利润。

当然，改善人力资源管理、加大培训力度也是当务之急，如今人才匮乏已成汽车经销行业普遍现状。我们经常遇到招聘面试，10个人有9个不合格；另一方面，要充分发挥每个员工潜力，就必须建立一套科学激励机制，由此才能提高团队的凝聚力，从而产生更大效益。

记者：为何如此执着于奥迪品牌？来到寰宇恒通后有哪些设想？

贾元利：我此前也经营过其他豪华品牌，但还是觉得做奥迪更有归属感，厂家对经销

商的尊重超越了很多品牌。此前我在其他店做奥迪时，厂家主动派人来店协助我们处理一桩客户投诉。来到寰宇恒通后我给厂家提了一些改善意见，厂家在一个月内就进行调整改进。令我意外的是，一汽奥迪销售事业部的高层不仅知道全国近两百家经销商总经理以及各店部门总监的名字，还对每家店的优势劣势都十分了解，当遇到困难时，厂家的人还会主动给我打电话。

这几年正是寰宇恒通的快速发展期，除北京外，寰宇恒通在深圳的奥迪4S店也有望在下半年开业，并在其他城市酝酿着建设多家奥迪店。寰宇恒通董事长陈春能很有胆识，在美国工作生活多年，对于汽车经销商的战略定位和发展思路都有独到理念，将很多美国企业经营理念带到了寰宇恒通，我感觉在这里能有广阔的发展空间。

营销案例

率先尝试网络销售

2004年，中国汽车经销商对网络销售还无太多概念时，寰宇恒通便已开始尝试，并在企业官网上与客户互动，让客户通过在线方式与销售顾问沟通，通过这种方式全面了解产品。寰宇恒通一直派驻专人维护自身网站，任何一位客户通过互联网方式提出需求，网络销售人员必须在1小时内回复。

如今，寰宇恒通还与门户汽车网站合作，开辟网上独立店铺，客户只要点进去就能看到所需产品的型号、颜色、配置以及库存情况，每月通过网络销售二十多辆。

进军二手车租赁行业

借助二手车置换资源，寰宇恒通正筹备开展二手车租赁业

务，目前已经准备了几十辆车，正在申请二手车经营牌照。贾元利介绍，这一业务主要服务在寰宇恒通买车或者修车的内部客户，满足他们的公务及私家用车需求，租赁价格也会明显低于租赁公司。

建立两个人才库

贾元利介绍，如今汽车4S店

面临的重大问题就是招不到合适的人，豪华品牌亦如此。为此，寰宇恒通建立了外部人才库和内部人才库，通过专门软件系统来支撑。外部人才库主要是解决招人难的问题，这要求企业人力资源部门广泛搜集业内优秀人才的信息，而内部人才库主要是保证企业核心团队稳定，通过有差异化的薪酬体系和晋升机制减少优秀人才流失，并完善培训机制给潜力人才以更多提升机会。

本版采写/新京报记者 尹蔚