# 7月份汽车销售总结

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-01-02

*7月份汽车销售总结5篇销售就是介绍商品的价值，以满足客户需求的过程。商品当然包括着有形的商品和无形的商品。总结以回顾思考的方式对自身以往实践做理性认识，找出事物本质和发展规律，取得经验，避免失误，以指导未来工作。你是否在找正准备撰写“7月份...*

7月份汽车销售总结5篇

销售就是介绍商品的价值，以满足客户需求的过程。商品当然包括着有形的商品和无形的商品。总结以回顾思考的方式对自身以往实践做理性认识，找出事物本质和发展规律，取得经验，避免失误，以指导未来工作。你是否在找正准备撰写“7月份汽车销售总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

>7月份汽车销售总结篇1

一、是否了解顾客的隐形需求

1、是否展示了了解顾客需求的动作

2、需求分析技巧----提问技巧

a)需求分析问了几个问题。了解客户10个关键信息。10个关键信息可以任选提问，在需求分析过程中需全部问完!

(1)购车时考虑的主要因素(动力、性能、安全、舒适、愉快)?

(2)对MG品牌了解程度(上汽、罗孚、荣威、MG)?

(3)车辆主要用途?(家用、商用)?

(4)购车性质?(首次、再次、置换)?

(5)家庭结构或者朋友圈子(使用者、决定者、购买者、影响者)?

(6)意向车型?(MG6、550)

(7)意向车型颜色?(浅色、深色)?

(8)付款方式?(一次性、按揭)?

(9)关注竞争品牌?(日韩系、欧美系)

(10)购车时间?(什么时候使用、什么时候开回家、什么时候可以定下来)?

b)是否运用了5W2H进行需求分析。结合上面10个关键信息点，进行分析?

When/why/which/where/who?

how long/how much?

二、需求分析技巧---倾听技巧

1、是否能仔细聆听顾客谈话。不打断顾客说话并对顾客的提问经常

有回应的?

2、是否与顾客有眼神的交流。

3、需求分析的引导性

1)在需求分析中，是否主导与顾客的谈话?

2)是否具备影响顾客需求的能力?

三、主动根据顾客需求介绍相关产品

1、是否根据用户需求主动推荐车型?

2、是否主动向顾客询问付款方式?

四、总结顾客需求能力

1、是否总结顾客需求并与顾客达成一致。是否在需求分析结束时能够对顾客需求进行总结并确认?

五、对顾客需求详细记录并分级别

1、是否运用《洽谈备忘录》等销售工具进行需求分析?

2、是否能根据顾客需求对顾客分级。检查顾客管理卡和系统，是否能按标准进行正确分级?

3、是否能及时并且详细记录顾客需求信息。在卡或系统上详细记录?

4、是否有能力了解顾客的购买偏好和背后驱使动机。能够详细叙述顾客购车关注的各项需求?

5、是否有了解顾客购车的决策者和影响者?

>7月份汽车销售总结篇2

“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”这是世界上最伟大的销售员——乔吉拉德的至理明言。这也是在本次培训中，我感触最深的一句话。为期两天的培训已经结束了，我似乎还沉浸在周嵘老师的博学广闻和经典案例中，意犹未尽，现在想就我所学的知识做一个总结汇报。

我想先就这次为期两天的培训做一个简单的小结，再来具体说说我印象比较深的部分。

第一天的时间主要讲了面对面顾问式销售的一些理论知识：比如它与告知型销售的比较，它的模式及主要战场;重点是销售的理念，在这一点上周嵘老师陈述的最关键的一点，就是在销售过程中，作为一个业务员，主要销售的是自己。这也正是我在开文中提到的这句话：“我卖的不是我的雪佛兰汽车，我卖的是我自己。”在第一天的下午，我们还学习了如何与客户沟通并对其进行说服，这一块主要讲了两个层面：一是如何说话，即作为销售人员，你该如何向你的顾客表达最好;二是如何聆听，即我们在顾客表达时，应如何更加诚恳的与其沟通，让顾客感受我们的诚意。在这里，我觉得很重要的一点，就是周老师教我们的经典四句：你真不简单、我很欣赏你、我很佩服你、你很特别。这是很简单的四句话，如果我们能够经常与身边的同事多多表达，那么作为公司核心价值观之一的“和谐”，一定能更好的实现。

在第二天的时间里，我们主要学习的是如何提升业绩，增加收入。周嵘老师在这一块，更加偏重的是理论与实际的结合，讲了一些通俗易懂的案例，让我们更加直观的知道一些理论知识在实际中的运用。

正如周嵘老师所讲，要想把这次培训的内容都讲透，那绝对不是一蹴而就的事情，更多的是要靠我们自己领悟，把所学运用于生活，结合生活经验进一步提高。这次学习中，有几个知识点和案例给我的印象非常之深，我想具体的谈一谈这几点。

第一个就是我已经在开头提到过的这句话：“我卖的不是我的雪弗兰汽车，我卖的是我自己。”作为一个销售业务员，我们卖的并不是自己的产品，而是我们自己，是顾客对我们本身的信任。在这一点上，我觉得业务员要做到三点：建立对产品的信心，建立客户对你的信心，把你对产品的信心通过客户对你信心传递出去。如果把销售人员分为四等，那么一流的销售人员靠的是顾客的喜欢，二流的销售人员靠的是服务，三流的销售人员靠的是产品，四流的销售人员靠的是打折。我们如果做好了第一点，那么我们已经成功了一大步，成为了一个二流的销售人员!

乔吉拉德说过：“通往成功的电梯总是不管用的，想要成功，就只能一步一步地往上爬。”如果我们只是成为了一个二流的销售人员，那么并不意味着我们可以止步不前了，毕竟在我们前面，还有很多一流的，甚至特流的销售人员，我们离成功，差的不只一点点，要想成功，我们就只能继续努力，一步一步往上爬。这就要谈到我在学习中获得的第二点——没有痛苦的客户不会买。销售就是帮助客户解决问题，如果一个客户没有痛苦，没有问题，那么何来销售?要想让客户喜欢你的东西，主动购买你的东西，那么你就要让他明白，即使买你的东西要掏钱，这让他很痛苦;但是如果他不买你的东西，他会更痛苦。只要你能让客户明白这个道理，那么他一定乐于掏钱买你的东西，那么你就成功了。

理论来源于实践，所以一个经典的案例也是很能给人以启发的。在这次学习中，我觉得很精彩而且启发很大的例子有两个，一个是和尚的例子，一个是调整型内衣的例子。

周老师在讲课的时候说到这样一句话：“一个男人的业务水平，是和他的头发长短成反比的。”有男同胞提出了反对意见，他说你看和尚，他们都没头发，难道他们是世界上最好的业务员吗?我当时也是这样想的，和尚每天只需要念念经，敲敲木鱼，他们哪有什么业绩可言?可是周老师笑了笑说：“你说对了，和尚正是这个世界上业务水平最好的，你看他们每天只需要念念经，敲敲木鱼，就有大批的人给他们送来金钱，甚至还跪着求他们收下。”哄堂大笑，可是大笑过，我却陷入了沉思，这说明了说明问题呢，恰恰说明了周老师关于四流业务员的分类：一个一流的销售员靠的是顾客的喜欢。和尚之所以“生意”好，正是因为他们的“无形产品”能够帮助客户解决痛苦，让他们得到内心的安稳。这种产品甚至不是实际存在的，也不需要和尚去上门宣传，只是因为他是顾客喜欢并且渴望的，所以能够成功，所以和尚就是世界上最成功的业务员。

第二个例子是关于调整型内衣的，这种内衣价格是7000元人民币，有位太太想买，但是觉得价格太贵。周嵘老师正好在场，就跟她聊了起来，他就跟她讲了一个“故事”。他说这位太太，我觉得女人最重要的是要自己懂得爱自己，你如果自己都不爱自己了，别人还会爱你吗?那位太太赞同的点点头。周老师又说，我有一个朋友，跟她丈夫是白手起家，后来他们发财了，我的那位朋友呢，非常具有中国传统女人的美德，不管是对父母、老公还是子女，都非常舍得花钱，唯独对她自己不舍得。那位太太激动的说：“我就是，我就是!”周老师笑了笑说：“但是有一天呢，她发现，她老公在外面给别人买了一幢别墅!”说到这里，周老师就停下来了，看那位太太的反应。这位太太沉默了一会儿，然后对服务员说：“小姐，给我两套!”这个例子最好的说明了一件事情——没有痛苦的客户不会买。也许让你花7000块钱买我们一套内衣，确实一件很痛苦的事情。可是我们要让你知道，不买我们的内衣，你会更加得不偿失。我们卖给你的并不是内衣，我们卖给你的是家庭的幸福!

销售是一门很深的学问，通过这次学习，我获益匪浅。但是我也知道，仅仅靠这次学习是绝对不够的，我要在以后的工作中，运用这些知识弥补我的不足，并积极地汲取更多的经验，汇报公司。

同时，借这次心得体会，感谢公司及公司领导对我的栽培，祝工作顺利，万事如意!

>7月份汽车销售总结篇3

如果说我们前面顾客接待的这部分内容，迫于厂家的压力或老板的要求，要提高服务意识，还尽管是你不知道为什么要做，反正有人要我做那我也就做了。但是需求分析这一块的话所以我说他很差，是几乎没有人在做，你别看有一些比较高档的品牌，一样的。为什么?我认为比较合理的解释是大家认为没有用，所以你才会去不执行。那么我们首先来回顾一下，我们接受过这么多销售培训，每次肯定有需求分析，那么我们回顾一下以前的销售培训过程当中，需求分析这一块都学过了什么啦，大家马上来让大家回顾一下我们以前学过的课程，

1、需求分析他的目的是什么?

为了达到这个目的要用什么手段?

你要具备什么样的一个前提?

由于时间的关系，我来给大家总结一下，因为我去培训过很多不同品牌不同层次的4s店，那么我可以帮大家总结一下，差不多，认识无非就到这个层面了。

对于需求分析这个阶段的目的，大家的认识是什么呢?发现顾客的需求、满足顾客的需求等于顾客满意。为了达到这个目的，我们要学会使用开放式问题和封闭式问题，是不是有销售培训教你这么做的?还有，做为一个好的销售顾问，你首先要学会聆听，这是你作为一个销售顾问的一个前提嘛。我可以很负责任的告诉大家，这些就是误导我们错误的理解需求分析这一章我们要干的事情，可以很负责的说我可以说是一个比较认真，比较好学，比较注重个人积累和提升的人。我是严格的，完完全全的照做的。但是我发现没用

2、误区一：聆听

但是我发现没用，更不用说他的手段什么的。有人说不对，销售培训都是这个讲的。好，我把我自己学习的过程跟大家分享一下，就是我当年也是接受这样的培训嘛，我是按照一步一步来的嘛。首先，我知道做销售顾问要学会聆听，然后，我就仔细的听，听顾客说什么话，但是我发现，没用啊，有哪个顾客这么配合啊，上来竹桶倒豆子一样：我喜欢动力操控性强的，第二我注重安全性，第三我注重操纵性。然后外形和内饰才是我关注的东西，然后你把这个车按照这个顺序给我介绍一下。有这么配合的顾客吗?

没有吧，那要是这么着的话这个销售岂不是太容易了。顾客一定会隐藏自己的真实目的，他不会轻易告诉你的。销售顾问是要学会聆听，你要从顾客的话语当中找出、搜寻出有价值的东西，这个话没有错。但是这是建立在一个什么前提上?你要能够提出高质量的问题，你要能够把顾客的话逗出来，那你听这话才有价值。

3、误区二：开放式问题和封闭式问题

那么我们来看看第二个，这个方式。有的培训师告诉我们，大家要学会提出开放式问题和封闭式问题。于是我就努力的去准备，去准备我自己的封闭式问题和开放式问题。

顾客来了，我就问顾客：您是打算花十万块钱以上，还是打算花十万块钱以下啊。您是打算近期买啊，还是以后再做考虑，这次来只是看看，您这个车是自己用啊还是给谁买的呀。我发现顾客并没有正面回答我的问题，而是躲躲闪闪，一带而过。

我不甘心，于是我抛出了我的开放式问题，力求能够发现顾客更多的，有价值的信息。比如说，我问顾客：您对车辆安全性是怎么看的呀!您对我们这个大众的品牌之前了解过吗?我那会是在大众的。“您在来看我们的车之前跟其他的产品做过一些比较吗?”顾客有的时候可能还敷衍两句，但是有的时候：我就是随便看看，你忙你的去吧。我又失败了。让我们来看一个统计结果，这次采集到的十四个成功案例当中，封闭式问题总共出现39个，开放式问题是18个。

两种问题出现的数量的比例是2.17。那我们看看失败的案例当中，封闭式问题总共出现67个，开放式问题总共出现32个，比例是2.16。差不多，几乎是一样。这也就说明什么呢?没有任何证据表明，在成功的案例中，我们的销售使用了更多的开放式问题。也没有更多证据表明我们的不成功是因为我们使用了更多的封闭式问题。一样的，大家看到没有。

其实这是一个非常简单的道理。甭管是开放式问题也好，封闭式问题也好，他说到底是一个问题的形式嘛。你干什么都是内容决定形式。我现在告诉大家，不要花心思去想什么开放式问题和封闭式问题。数据统计已经告诉我们，没意义的。你应该怎么办?就像我们前面顾客接待大家还记得吗?你要精心准备提问的内容，这个提问的内容是要大家努力去思考去学习的。这个是我们应该花精力去提高的一个地方。那到底应该去提什么样的问题呢?别着急，让我们回到课程当中，让我们先得把这个需求分析阶段的目标搞清楚，目标搞清楚了，我们提问是一个手段嘛。让我们回到课程当中去，把需求分析的目标先搞清楚。

4、误区三：仅仅发现顾客的需求、

我觉得这个销售培训非常有道理，他告诉我一定要发现顾客的需求。进而满足顾客的需求，那顾客才能满意。我一定觉得我可能有哪里做的不当，可能是我的问题提的不够好，我可能欠缺沟通技巧，怎么办?我站在那些老销售的边上去学，去偷偷的听，去看他们怎么做。渐渐的，我发现这些老销售，他们是怎么做的，怎么能够发现顾客的需求，我也不不断的提高我自己的沟通能力。终于有一天，我也能够发现顾客的需求了。

比如说，我发现有两个小两口，刚结婚，买了房子。正因为买了房子，就离这个女的上班的地方比较远，做公交车要挤两个多小时，于是他们考虑是不是要买辆车。然后我还知道，这个女的她是个新手，刚学了车没多长时间，开手动挡的车在北京对她来讲简直就像噩梦一样。而且我还知道，这个女的属于白骨精一类型的。白领，骨干，精英。比较有品位，比较讲究时尚，就价格不是很敏感。

哎呀，当我发现了这些我心里这叫美啊!我觉得我真的是发现了顾客的需求，这样的顾客简直就是我展台上那辆红色的，1。8L，舒适型的宝来的绝佳的用户嘛。肯定没跑了。于是，我信心满满的跟他们推荐我觉得对他们非常合适的车型，结果怎么样呢，不怎么样，可以说我虽然发现了顾客的需求，但是并没有给我带来业绩上的一个很大的提升。

但是我还不甘心，我觉得肯定还有哪些老销售掌握的技巧我没有掌握。于是我就向老销售去请教，当时在店里有一个前辈，跟我关系还不错，我跟他说我发现顾客的需求了，这个顾客这样这样这样，我给他推荐这样的车型我觉得挺合适的呀。怎么最后还是不行呢?他说的一番话，像一盆冷水一样把我浇得挺清醒的。他说什么?他说就你发现的这个顾客需求，我不用在展厅，我坐在家里用脚后跟我也发现的了。来展厅的顾客他不就是这么一些原因吗?买个交通工具，代步车，或者是车改。再不就是岁数到了，三四十岁了，亲戚朋友或单位同事，大家都有车了。自己考虑是不是也该有一辆了，无非就是这些嘛。但是就这些需求而言，你能不能说服自己给他们提供这样的产品?

仅仅是这些需求，就拿这对小夫妻而言，他们新搬的家挤公交车要两个多小时，这个女的开手动挡的不是很熟练，就这些需求，非要马上解决吗?不见得吧。可以再拖两天嘛，就算要马上解决，非得要花这么大代价吗?你一定要买车吗?没有合适的，我打车行不行?或则拼车行不行?就算要买车，她非要买你这车吗?比你便宜的、好看的、配置全的，也是自动档的，品牌也不错的有的是，她为什么要选你这个车呢?我没办法说服自己，所以我觉得没法说服顾客我觉得也很正常。

5、需求分析的目的和意义

现在我可以告诉大家，那时我确实觉得需求分析可能没用。现在我可以很负责任的告诉大家，需求分析对于汽车销售而言，是非常非常重要的一个环节。可以说汽车销售的成败，决胜与需求分析。我从来不鼓励大家记笔记，但是这句话我希望大家记下来。记在纸上还要记在脑子里。最好是记在脑子里。这句话我希望大家记下来：汽车销售的成败，决胜与需求分析。

那我们就要看了，需求分析的目的是什么?决不仅仅是发现顾客的需求，满足顾客的需求。而是要什么?强化顾客的需求。强化、强化、再强化。让他的需求变得强烈起来。让他认为这个问题不能再拖了，一定要马上解决。让他觉得解决这个问题最好的解决方案就是你提供的这个产品。那样我们就成功了。

大家看真正成功的老销售，他们在销售过程当中有什么特点?他们的谈话内容非常的轻松惬意。当然现在这种销售是越来越少了，但是还有。谈话内容非常轻松，沟通非常顺畅。双方几乎没有什么，好象就是在闲聊天一样，他就把车给卖了。然后顾客还一定要拉着他请他吃顿饭大家庆祝一下。今后有朋友亲戚买车我一定还推荐给你。这些老销售做到最后每个月百分之三四十的销量都是老顾客介绍来的，那才叫滋润呢。他们做了什么呢?你听他们谈话，有介绍到产品，不多，很少。不像我们刚入行，或是干了一两年的，你这谈话没别的，你就在那介绍你的产品。累不累啊，你听他们谈话，很少介绍到产品。就跟顾客像闲聊天一样。他们怎么到达的这种地步?到达的这个境界?他们实际上是在做需求分析的工作。

这一部分内容的话呢，是重中之重，我们要明确这一阶段的目的。我们要知道怎么去做，但是别着急，我下面在这章当中，对于各位来不管你今后是从事汽车销售还是卖房也好，还是从事其他行业也好，甚至是管理和培训，这部分内容都是你将受益终身的，我就是这么感觉的。我们不妨从最基础的开始学习。不要忘了我们从顾客接待的我们说过一句话，我们所有的销售的技巧都是研究了什么东西来的?都是研究了顾客的心理来的，同样的需求分析他的目的，他的手段，也就是研究了顾客的心理之后得来的，那我们首先还是来看一下顾客的心理，从这个方面来入手。甭管叫需求分析也好，叫需求强化也好，什么是需求呢?

>7月份汽车销售总结篇4

随着寒流袭击，部分汽车经销商在今年进入“生死攸关”时刻。

最近，北京、上海、广州等多个城市皆出现一些4S店关闭的现象。全国工商联汽车经销商商会(下称“汽商会”)前不久公布的数据显示，今年上半年约有90%的经销商处于亏损中。资深汽车行业分析师、中国汽车流通协会常务理事贾新光近日接受记者采访时谈到，预计未来一段时间还将有4S店陆续倒闭。

“从20\_\_年、20\_\_年、20\_\_年再到今年，中国车市差不多每隔4年左右时间就会进行一次调整，这恰是技术等方面创新的周期。车市在放缓调整过程中，往往有一批4S店因无法适应环境变化而被淘汰出局。”贾新光表示，中国车市正处于调整期，一些新建或盲目扩张的4S店比较脆弱，而经营了多年的4S店抗风险能力相对强些。

汽商会秘书长朱孔源预计，未来有可能全国30%的经销商会倒闭。目前，全国汽车4S店约有20\_0家，假如按朱孔源的预判，未来全国倒闭的汽车4S店将达到6000家。

不过，在寒流袭击下，并非所有4S店的日子都过得很艰难。

互联网+的威力

作为广汽本田在湖北省内的第一家特约店，武汉龙阳店的销量正逆市强势增长。今年1~6月，广汽本田武汉龙阳店累计终端销售超过2300辆，同比增长97%。

这在很大程度上得益于销售服务的数字化升级对终端销售的提升作用。该店通过全面开展iDCC(互联网电话营销)业务，增设网络推广专员深度挖掘平台客户资源，进一步优化客户服务体验，其中iDCC销量870辆，同比增长200%。

广汽本田网络运营部部长孙宇近日接受媒体采访时谈到：“武汉龙阳店的销量在我们广本的整个470多家店里面创了纪录。去年年初，龙阳店开始建立iDCC业务部，我们派出专业的培训师驻店辅导，这家店的配合度非常高，在此期间初见成效，到了今年一月份，该店的整体销量中，有40%的销量来自iDCC客户。现在，我们全国开展iDCC的店相当多，已经超过了300家。”

今年1~7月，广汽本田总销量达28.65万辆，较去年同期增长37.3%;终端零售量达33.01万辆，较去年同期增长45.6%。尽管未来市场存在诸多不确定性，广汽本田下半年依然面临很大的挑战，但凭着深度契合80后、90后价值的产品和数字营销等创新，广汽本田执行副总经理郁俊近日在全新锋范(CITY)的上市发布会上公开宣称有信心冲55万辆的年销量。

事实上，就在过去几年里，广汽本田遇到前所未有的考验，还曾发生过部分经销商退网风波，直至去年的情况依然不大乐观。20\_\_年上半年，广汽本田国产车销量为18.16万辆，同比仅增长2.5%，几乎在合资车企中垫底，虽然在去年下半年奋力直追，但最终依然无法完成全年50万辆的销量目标。

峰回路转，广汽本田却在今年成功逆袭。个中原因，广汽本田内部相关负责人提到几点，一方面是广汽本田几年前已在产品上下功夫，不断完善产品布局，20\_\_年，四款新车密集上市，其中紧凑型SUV缤智、第三代飞度、新上市的全新奥德赛等车型在20\_\_年全面发力，表现抢眼;另一方面通过各式各样的创新营销模式促进终端成交，同时强化了对特约店的网络和电话营销辅导等。

20\_\_年，广汽本田与全国最大的汽车互联网企业易车集团签订了战略合作协议，共同探索、开创互联网时代汽车电商的新模式。同时，以第三代飞度上市为契机，广汽本田率先在天猫商城搭建了电商平台，并在今年7月以众筹形式在天猫官方旗舰店开展全新锋范预售。就在前不久的全新锋范云端预售发布会上，广汽本田贴合“互联网”时代用户媒介接触习惯，通过在线互动等向消费者立体传递全新锋范的价值。此外，广汽本田天猫旗舰店还与阿里巴巴“村淘”项目联合，将电商深入到特约店无法覆盖的区域。而在强化汽车电商整车销售的同时，广汽本田也以“夏季服务月”为契机，在广本天猫旗舰店上线售后服务专区，为客户提供原厂保养、原厂配件及延保服务。

“‘线上决策、线下体验’的消费模式很符合当今消费者的消费行为，在这种情况之下，我们在试水电商销售。最近我们专门针对90后消费者做了调查，发现他们的消费有80%以上都是在网上实现的。”孙宇说。按广汽本田规划，未来将持续发力网络营销，继续探索适合年轻消费者的电商及互联网营销模式。

越来越多车企都瞄上互联网+，广汽本田的中方股东方广汽集团也在加快互联网营销布局。前不久，广汽集团董事会审议并通过了《关于广汽集团汽车互联网生态圈项目的议案》，同意广汽集团汽车互联网生态圈项目的实施，建设包括整车电商平台、车生活平台、车联网平台和创业投融资平台等四个平台，此项目首期投资达14亿元。

线上线下相生

今年以来，车市持续低迷，中国汽车流通协会的数据显示，自今年2月份以来，经销商库存水平已经连续6个月处警戒线水平以上，库存压力依然较大。互联网+概念兴起，这成为车企和经销商奋起共同探索新一轮突围的路径，甚至连互联网企业都加入其中，汽车电商时代在加速来临。

作为乘用车经销商和综合性服务供应商，永达汽车今年上半年取得较为稳定的增长，该企业近日发布半年报显示，20\_\_年1~6月综合收入为168.07亿元，同比增长12.0%，净利润为3.56亿元，同比增长5.3%。永达汽车董事局主席张德安先生表示，20\_\_年上半年，该公司面对复杂的市场环境，积极进取，各项业务收入及利润均实现了良好增长。集团并正在积极推进独立售后、汽车金融等业务的深化改革与发展。在发展过程中，永达汽车亦高度重视“互联网+”的理念，并自20\_\_年初已开始着手布局电商领域。就在8月5日，永达汽车与互联网巨头阿里巴巴合作，计划两年内在100个地区合作开设超过200家“车码头”网点。

8月8日，国机汽车、广汇汽车、庞大汽车以及利星行等全国近40家汽车经销商签约共建电商平台“汽车街”，依托现有的经销线下渠道与线上相结合运营。

渠道在图变，不仅新车销售渠道日益多元化，汽车维修配件流通渠道也将逐渐开放。近日，有媒体报道，交通部、发改委等十部委牵头的《关于促进汽车维修业转型升级、提升服务质量的指导意见》(下称《指导意见》)终稿已经顺利通过，正在走各部门的程序，预计明年1月1日起，《指导意见》正式开始实施。这意味着，在制度规范层面，我国汽车维修行业维修技术被整车厂授权4S店垄断的局面将有望被打破。

一边将是电商抢夺新车销售订单，另一边将是独立维修店在售后服务领域围猎4S店，4S店未来路在何方?贾新光谈到，汽车行业的特点之一是体验，消费者往往只是在网上预约下单，用户还需要到特约店看车以及试驾后才会决定是否购买，日后维修保养也还是通过特约店来完成，这意味着4S店至少在很长一段时间内不会被电商取代。“我个人认为中国车市在未来几年还将保持5%左右的增长，即使零增长，五年内中国车市也将新增超过1亿辆汽车，几乎是在现有的汽车汽车保有量上再翻一倍。中国车市未来几年的发展前景不会太悲观，但竞争肯定会加剧，随着未来分工越来越细，一些实体店的销售与维修或分离，渠道将更多元化。”

作为国内4S店开创者，广汽本田现有400多个一级特约店，还有200多个二级网点。孙宇强调，广汽本田现在的整体销售主要还是靠实体店的销售实现的，电商和特约店之间是一个优势互补的关系。“实体店还是有非常强的生命力，我们现在的做法是要不断地完善我们实体店的营销模式，不断地对我们的服务和网络能力进行提升。”孙宇谈到，广汽本田从展厅延伸到互联网的客户服务增加了与消费者的触点。

广汽本田依然在推进实体店的建设，一边导入全新的建店标准对现有的特约店进行硬件升级和改造，一边加快朝五、六线城市实施渠道下沉。此前，广汽本田特约店的规模有A、B、C、D四个等级，今年年初新增E级小型特约店，比原来的店投资规模要小。针对增长迅速的县级城市，广汽本田增设E级小型特约店，在售后服务方面增设“2S”的纯售后网点，将维修保养服务延伸到社区、商圈以及三四线城市等地。

汽车销售行业现状分析需重新调整业务结构

多款车型在天津港因爆炸受损，这个消息并没有让经销商着急。“我当时的第一反应是，库存车的数量会降低，9月份的销售利润终于可以提升一些。”8月25日，长久汽车投资有限公司副总裁岳鹏对记者说。

9月是传统汽车的销售旺月，按照以往“金九银十”的说法，主机厂和经销商会开展多种促销活动以求拉动销量。但是，今年在多轮官方降价仍未带来效果的情况下，任何促销手段在车市增长趋缓的情态下，都显得疲软无力。天津港事件戏剧性地帮经销商减轻了库存压力，但生存困境并未因此缓解。

>7月份汽车销售总结篇5

月 23-25 日广汽长丰在长沙开展的《市场营销技能培训》由我前去参加培训, 根据公司相关规定,要求培训人员写一份培训总结和心的,下面我将此次培训的相关 知识做一介绍;此次培训的课题是: 1,明确市场部和市场经理的工作定位; 2,明确市场分析的基本技术; 3,熟悉营销策划的基本思路与能力要求,熟悉各种营销活动的组织过程及具体操作方 法,提升市场经理的市场策划,营销活动策划方面的能力; 4,提升大客户和用户的营销能力; 心得体会: 心得体会: 虽然我一直从事销售工作,但是对市场营销方面的知识还是知道的不多,所以非常感 谢公司给我提供了这次培训学习的机会,让我对市场营销有了更深一层的认识。通过 这次培训,学习到了一些新的营销管理知识,让我更加懂得了市场部对企业来说是多 么的重要,在此之前,我一直认为\"市场部\"这个部门是无关紧要的,没有\"销售部\" 重要,公司的大多数业绩是由销售部创造的;通过此次培训我对市场部有了一个新的 认识和理解,下面是我在培训学习后的一些思考和认识。

一,明确市场部和市场经理的工作定位; 明确市场部和市场经理的工作定位; 关于市场部和销售部的功能和职责问题,现在很多企业,甚至包括一些营销工作者仍然 纠缠不清,现在很多公司都设立了营销部与销售部;策划部,市场推广部和销售部;企划部, 品牌推广部和销售部等等,其实这些概念部门不应该并列,根据培训老师的解释:正确的 应该是公司下设市场部和销售部,上面并列的哪个营销部其实在的功能应该是市场部的 工作。而策划,市场推广,品牌推广也好,应该是属于市场部的工作。而大多数营销工作人 员也往往把\"销售\" (一般认为是比较低级的市场运作)和\"营销\" (一般认为较高级 《1》 培训总结 阶段的市场运作)作为一种层次上的区别。 营销涉及的范围很大,在此我不想多做阐述,只想说一下市场部与销售部的工作区别:

1。工作目标: 市场部的目标是树立品牌,扩大品牌知名度,提升美誉度,给消费者提供产品购买的 理由和刺激,而销售部的工作目标就是如何把产品送到消费者的面前,实现商品及企业 品牌的价值; 2。层次: 市场与销售就是\"战略\"和\"战术\"的关系,市场部涉及销售的方方面面,包括销售前, 中,后的市场调查;营销方案的制定;产品定位和品牌推广方案;价格制定;渠道开 发和促销的政策制定;售后服务政策等等,是全局统筹的工作,是战略层面的事情。 而销售部工作主要是将市场部研究规划出的产品按设计好的渠道和价格以及促销宣传 方式具体实施,实现终端销售。是战术实施方面的事情。一个是策略制定,一个是执 行,形象一点就是人的脑部与手脚的关系; 3。全局和局部: 市场部考虑的是全局性的,所代表的就是整体利益。因此除了销量外,还有品牌知名 度,品牌美誉度等。 4。理论和实践: 由于两个部门的工作内容个性质不同,市场部往往是进行的务虚的\"理论工作\" ,销售 部往往进行的是\"务实的实践工作\"; 5。长远利益和短期利益: 市场部的市场策略研究,品牌规划建设一般都是以年度甚至是 3-5 年度为一个检验周 期。所以关系的是企业长远的利益。而销售部的销售往往是以月,季度,最多是年度 为单位的。所以关系到的是企业的短期利益。

《2》 培训总结 市场分析是对市场规模,位置,性质,特点,市场容量及吸引范围等调查资料所进行 的分析。它是指通过市场调查和供求预测,根据项目产品的市场环境,竞争力和竞争 者,分析,判断项目投产后所生产的产品在限定时间内是否有市场,以及采取怎样的 营销战略来实现销售目标。

二,明确市场分析的基本技术; 明确市场分析的基本技术; 市场分析是对市场规模,位置,性质,特点,市场容量及吸引范围等调查资料所进行 的经济分析。它是指通过市场调查和供求预测,根据项目产品的市场环境,竞争力和 竞争者,分析,判断项目投产后所生产的产品在限定时间内是否有市场,以及采取怎 样的营销战略来实现销售目标。 三,熟悉营销策划的基本思路与能力要求,熟悉各种营销活动的组织过程及具体操作 熟悉营销策划的基本思路与能力要求, 方法,提升市场经理的市场策划,营销活动策划方面的能力; 方法,提升市场经理的市场策划,营销活动策划方面的能力; 人的策划能力实际上是诸多要素综合作用的结果。它既不是天赋的,也不是一朝一夕 可以形成的,而是一个人经过长时间艰苦的自我学习,自我磨练,自我改造,自我提 高而获得的一种综合能力。因此,作为一个合格的策划人员,要有意识地构造自己的 知识结构,养成良好的思维习惯,掌握娴熟的韬略技巧,培养严谨的工作作风,创造 性地进行思维,广泛地参与丰富多彩的社会实践,这样才可能做到真正的通才式的策 划人才。

四,提升大客户和用户的营销能力; 提升大客户和用户的营销能力; 大客户销售策略也称之为大订单销售策略,是相对于仅通过一两个电话或销售展示就 可以完成的较小订单而言。通常面向的客户主体是组织机构而不是个人,订单金额也 较大。大客户的销售过程相对比较复杂,要彻底了解客户的思考过程和采购流程以及 客户行为背后的动机,才能从战略制高点统掌全局,制定精准有效的销售策略。 首先,大客户的采购决策过程比较复杂,通常会有多人参与,销售方往往要对整

《3》 培训总结 个决策链产生影响,才能得到订单;由于最终的采购决策结果通常对组织的业务发展 和个人在组织的发展产生直接影响,因而,参与决策者更为谨慎。与之对应,销售方 的销售过程也可能要多人参与,会有销售经理甚至公司高层参与销售过程,整个销售 团队需要协调一致,才能产生理想的销售结果;而且,大订单的采购周期一般较长, 在漫长的销售过程中,需要有计划,有步骤地推进销售进程。大客户销售策略规划篇 涵盖:大客户开发策略,客户信息收集分析策略,销售推进策略,竞争策略,团队合 作策略。 结束语: 结束语: 通过此次培训,我对工作态度有了重新的审视。也对市场营销有了一个新的认识和定 位,其实我们向客户销售的不仅仅是我们的产品,更多的是个人人品,是我们的团队 精神,更是我们企业的形象,所以做营销不能仅仅着眼于眼前短暂的利益而去走捷径。 我们不能为了应付客户而曲意逢迎,要真心表露自己的诚意,充分考虑客户的利益, 才能博得长期合作的关系。我在反思,为什么自己之前做销售,谈客户好像过于圆滑, 这是真实的我吗?为什么自己在与客户打交道时,不能很自然地,很纯粹地,像对待 一个普通朋友那样?我现在想,工作和生活其实是可以达至统一的,用对待家人,好 友那份真诚,倾注在客户身上,其实一样可以打动客户的。因此没必要上班时一个脸, 下班后又另一副脸。我觉得这是心态的一种提炼,这也是我学习这门课的最宝贵的收 获。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找