

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

二手车经销商 如何坚守实体零售品牌的初心



杭州良森名车 董事长

倪良森

目录

- 1 | 互联网时代坚持初心不忘本质
- 2 | 良森名车打造二手车品牌未来



社会的、行业的、你我的**初心**还在么？

互联网时代，有好，也有坏！互联网时代，有慢，也有快！

互联网时代，这是一个好的时代？还是一个坏的时代？

这是我们所在的时代，二手车人，你的初心还在么？

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

1

互联网时代坚持初心不忘本质

二手车经销商的初心是什么？



倪良森

◎ 杭州良森名车创始人，国家高级二手车评估师，重庆商会副会长，2006年从事二手车行业，从低端到高端到超豪华，踏实努力诚信经营，一步步发展至今。

◎ 倪总在自身发展的同时，也引领了许多创业者的发展。杭州汽车城至少有20家二手车商是在倪良森先生引领和帮助下创业。

◎ 赠人玫瑰手留香，也许正是倪总的仗义胆让他迅速超越大部分同行，走到了如今的高度。

诚信为本
HONESTY

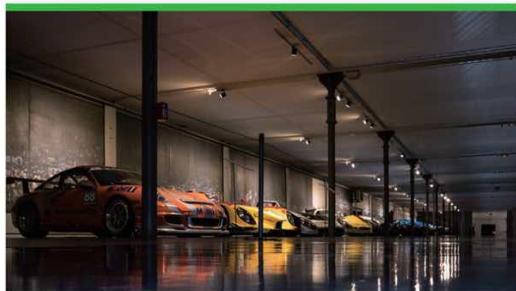
◎ 良森名车经营多年，过去，我们荣获了诚信经营示范单位、诚信联盟商户、优秀经销商等各种荣誉称号。

◎ 2008年—2015年连续八年被评为“杭州二手车诚信五星级单位”。

◎ 2011—2013年，连续三年被“中国二手车诚信联盟”评为“最佳诚信5A商户”，被“中国汽车流通协会”、“二手车流通与鉴定评估委员会”评为“诚信联盟5A商户”。

◎ 2015年—2016年被中国流通协会评为“年度中国二手车经销商百强企业”。

◎ 良森名车始终致力于精品名车事业，坚持“我们卖的不仅仅是一辆车，是信任，更是责任”的核心价值观。本着“诚信立证，创新致远”的企业精神，坚守“客户至上、用户满意”的经营理念，成为传播二手车文化的新平台，开创中国汽车消费的新时代。



不忘初心--良心诚信

对客户



对同行

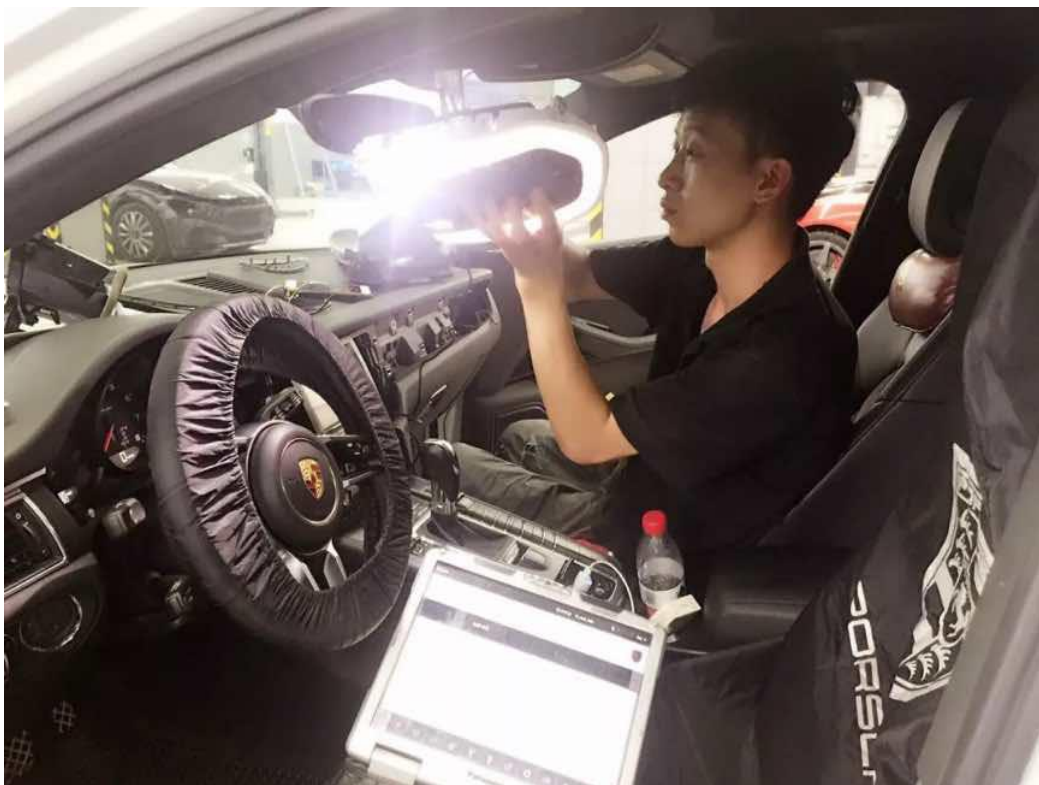


对员工



对社会





不忘初心--匠心打造

车辆准入严格

车辆整备专业

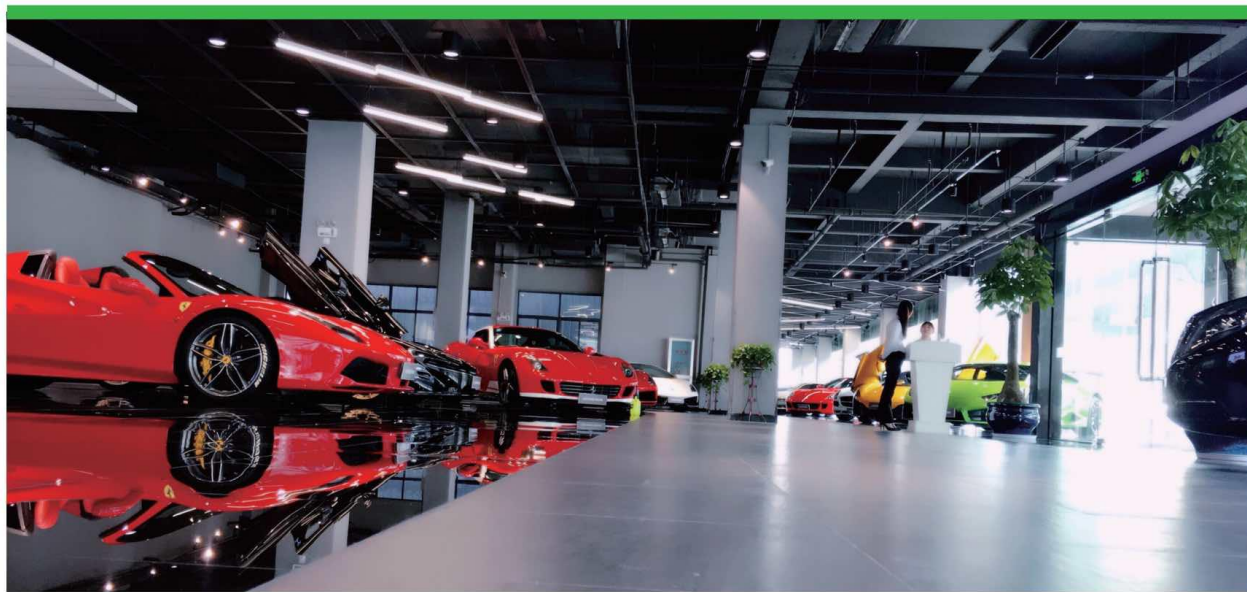
车辆服务品质

售后全面保障

积累十年以上的老客户，是我们发展的基础。

LSCARS 良森名車

© 目前业务涵盖了豪华二手车销售、新车、维修、质保、汽车改装美容、豪车租赁、互联网汽车金融等，逐渐发展为一个多元化经营企业，整合汽车行业资源，更好的满足消费者多样化需求。



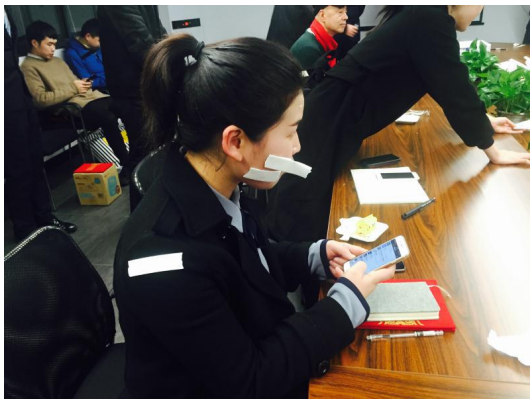
不忘初心--耐心坚持

二手车产品特殊化

二手车行业碎片化

二手车区域差异化

二手车客户多样化



不忘初心--感恩回报

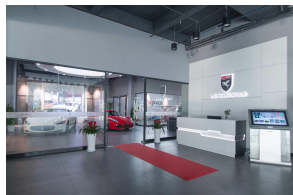
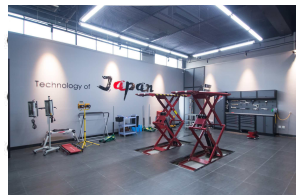
感恩家人家和万事

感恩员工共同成长

感恩同行携手共赢

感恩国家发展时代

创新致远
INNOVATION



创新致远
笃行不倦

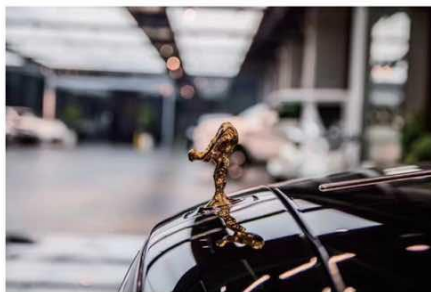
良森名车从2007年创始以来，一直致力于创新和改变，走过的路，国家的每一次政策变化，市场的每一次调整，良森总是紧跟变化的步伐。

良森一路走来有许多的第一次
良森名车创新发展面对机遇和挑战

第一次有了售后。
第一次有了改装美容。
第一次有了客户关怀。
第一次有了独立的展厅市场活动。



走出了二手车创新的4S
店模式第一步



不忘初心--不断创新

产品不断在发展

用户越来越多元

技术迭代速度快

员工需求更长远



良森名车不忘初心的今天

诚信根基是良心，匠心打造是信心，耐心坚持有恒心，有情有义感恩心

紧跟时代要创新，改变自身有决心，遇到问题要静心，行业共赢责任心

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

2

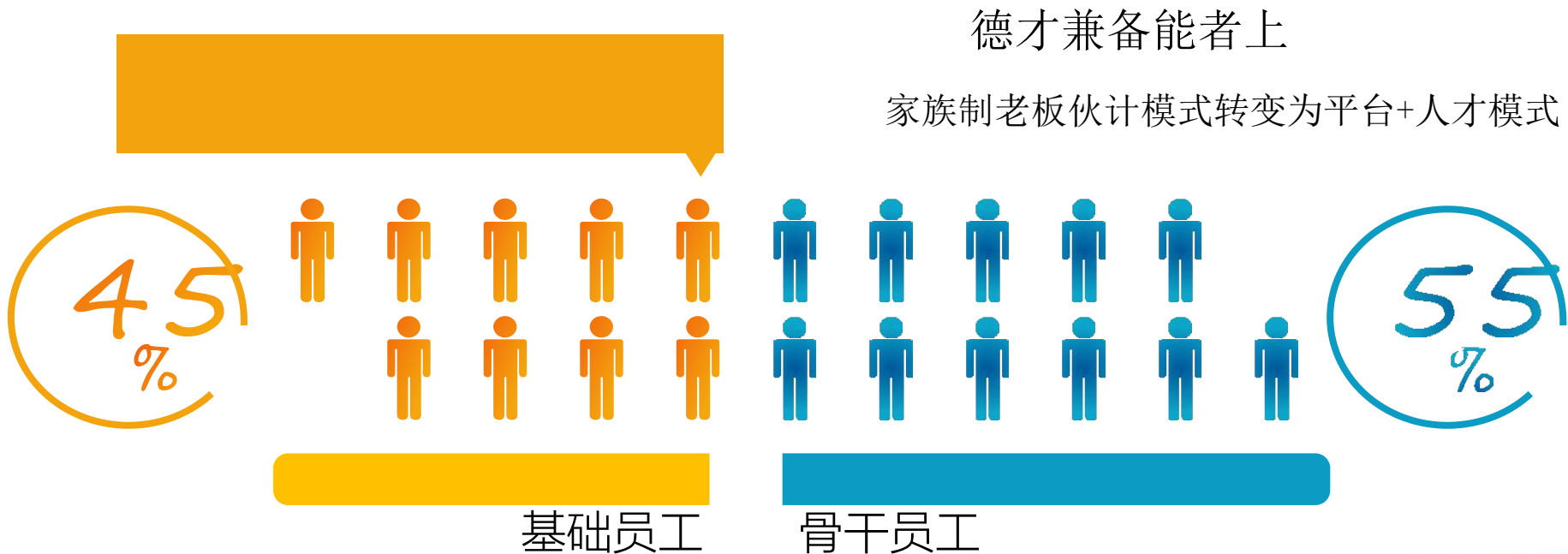
打造二手车品牌未来

> -二手车经销商实体零售品牌未来发展

在新时代下的新冲击，无论是消费者还是市场，新兴的销售模式，都不断的向传统企业，传统零售模式发起挑战。

每个已形成规模的企业，或正在成为规模的企业，都在新时代新经济的大潮中感受到了莫大的压力。几乎所有企业家都意识到，如果自己的企业不转型或者升级，将无法再大市场的竞争中站稳脚跟，甚至很快被淘汰。在这个每个企业都不断尝试转型和升级与创新的过程中，对于大型二手车经销商的转型，要从销售方式经营理念做起，从传统的线下实体零售向线上线下相结合转型，“互联网+”必将成为未来大趋势。

> -平台+人才战略



>--内外结合策略

外部人才请进来

移动互联方面
品牌营销方面
专业技术方面
现代管理方面
培训提升方面
数据管理方面

• • • • •



内部人才走出去

专业人才不骄傲
元老团队重学习
国内国外长见识
学习案例有格局

人才核心竞争力

>--大数据智驱动

01	\$	新型激励团队机制 ▶ 薪酬+绩效+培训+晋升+期权+股权+创业支持实现789代共赢
	02	以人为本的发展模式 ▶ 客户档案数据库, 员工晋升发展图, 多维企管量化表
	03	成本效率管理模型 ▶ 开源节流成本控制, 效率测算, 实现人效价值收益匹配
	04	数据库分析体系 ▶ 科学分析经营数据, 改善决策模型减少失误

>--坚守二手车实体零售品牌的思考!

- 1、如何与二手车电商们“与狼共舞”？ + 互联网时代传统二手车要理智发展!
- 2、如何做到打铁自身硬，塑造品牌核心竞争力？ 资金、技术、资源、人才!
- 3、品牌二手车的人才团队如何建立？ 留住人、有能人、好团队、共发展!
- 4、品牌二手车的流程建设？ 品牌定位、车源稳定、质量控制、客户管理等!
- 5、二手车企业家应注重的健康生活！ 身体是革命的本钱，身体健康才能换来持续发展!

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

LSCARS 良森名車

谢谢!