

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

二手车经销商企业运作要点揭秘



廖衍邦

广东迈卡易二手车

董事长 兼 首席执行官



目录

- 1 | 以客户为中心
- 2 | 以奋斗者为本
- 3 | 长期艰苦奋斗

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

1

以客户为中心：客户需要什么？

> 客户需要什么

- 产品
 - 你买回来的车，是近期买方市场的需求么？——库存定位
 - 进你店的客户，想要买什么车？——品牌定位
 - 你的团队，能买什么车，能卖什么车？——团队定位
- 质量
 - 车龄：区域市场说了算。——因地制宜
 - 整备：档次就是需求。——点到为止
 - 基准：事故车 NO！水浸车 NO！故障车 NO！——不作不死
- 服务
 - 专业：产品你都不懂，能跟你买么？要买也要最便宜。——价值体现
 - 简练：别太折腾，节奏拖沓了，成交率就下降。——设计水准
 - 形象：信任的背后是品牌，是团队形象。——不卑不亢

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

2

以奋斗者为本：你有一个什么样的团队？

> 你有一个什么样的团队

- 文化
 - 李云龙说过：一个军队，必须有一个军魂。——价值观基础 & 运营基石
 - 你吃川菜，他要烤串，我爱粤菜，怎么也凑不到一桌。——不二法则
 - 你要告诉员工，谁是好孩子，谁是坏孩子。——价值观贯彻
- 选才
 - 三思而后选，没想清楚用什么人，别胡乱引狼入室。——人才标准
 - 江山易改本性难移，别自欺欺人。——招聘原则
 - 宁要听话的笨孩子，不要聪明的坏孩子。——管理成本
- 用人
 - 敢于授权，你是梅西，阿根廷也干不过冰岛。——团队的力量
 - 敢于授权，你不让久巴上场，咋知道他能踢得这么好？——人才的培养
 - 敢于授权，你不敢90分钟当45分钟打，墨西哥是赢不了德国的。——打法的检验

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

3

长期艰苦奋斗：未来是性感的，此刻是骨感的

> 未来是性感的，此刻是骨感的

- 长期
 - 二手车经销商没有前途，你同意么？——信仰的力量
 - 重见光明之前，咱们要穿越一条幽黑的隧道.....——理性的预期
 - 不要死在黎明来临之前，也不能天亮了才筹划出发。——预见的魄力
- 艰苦
 - 活着最重要！——手，要成本控制
 - 舍得，有舍，才有得。——脑，要果敢转型
 - 放下脸，弯低腰，鼓起勇气迎接新机遇。——心，要重新出发
- 奋斗
 - 选错了事情，做得再对也是错。——产品定位
 - 细节决定命运。——回归前线
 - 百舸争流，奋楫者先。——带头划桨

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

欢迎交流!
186-6488-6388