

中国汽车流通协会文件

中汽协文字第[2024]049号

关于举办汽车经销商售后盈利能力 提升培训的通知

各会员单位、汽车经销商、主机厂等相关企业：

随着当前汽车市场格局的不断变化，市场竞争加剧、消费者需求多样化以及新技术不断涌现，都使得经销商面临着前所未有的挑战，承受着较大的盈利压力。在这样的背景下，售后服务的盈利性变得尤为重要。售后不仅是汽车经销商集团持续稳定收入的重要来源，还是经销商集团维护并深化与客户关系的关键环节。售后服务的质量和水平直接影响着经销商集团的品牌形象和口碑。然而，面对售后盈利的硬指标，汽车经销商处于用户价格体验和利润空间压缩的两难境地，此外，独立售后的大型连锁主体的发展，也正与4S店形成激烈的竞争。如何提升汽车经销商在售后业务的服务满意度及盈利能力已成为当务之急。

本期，中国汽车流通协会特邀请行业专家王东老师和AutoX3创始人翟鸿江老师一起针对新形势下，汽车经销商该如何提升售后

服务满意度及盈利能力为大家做专业的解读，并提供线上互动交流机会及答疑，为大家提供一个新的视角来看新时代下的售后业务方向与破局。建议汽车经销商集团、主机厂售后部门及4S店相关人员积极参与！具体事宜通知如下：

一、讲师团队

1、汽车售后盈利提升培训专家 王东老师

- 经销商盈利进化4.0设计师
- 创新100商学院特邀专家顾问
- 机械工业出版社 汽车盈利实战攻略系列图书作者

2、AutoX3 创始人 翟鸿江

后市场从业超过20年，服务超过7家主机厂和50家以上的经销商集团。

二、培训计划

本培训定于2024年4月18日下午14:00-16:20，采取腾讯会议进行授课和研讨，欢迎广大企业积极参加，培训时间安排为：

1、14:00-15:00 4S店售后新媒体盈利实战攻略 王东

核心内容：新媒体时代的汽车4S店售后、4S店售后线上带货方案等实战操作、

2、15:00-15:20 课间互动答疑及休息。

3、15:20-16:00 “水晶三式”：体验驱动的增长策略解析
翟鸿江

核心内容：区别于后市场的价格战，4S店的价值战该如何打？

三、培训费用

本次培训，协会会员单位均可免费参与。

四、报名方式

请于2024年4月17日17:00前登录腾讯会议报名。

#腾讯会议：326-360-702

五、联系方式

培训咨询：冯金玲 15810476186

课程合作：严东东 18210222678

入会咨询：张 义 15011233578（新车经销商）、

王小南 13511030276（二手车）

