

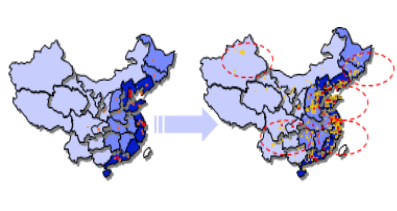
# ● 汽车经销商系统解决方案

## ○ 汽车经销商集团面临的挑战

### 行业现状及趋势

### 业务转型的方向

### 挑战



人均车辆  
逐年递增  
专营店  
逐年递增

依靠资源取胜到依靠营销能力取胜

- 营销能力提升
- 二级网络扩充
- 附加业务拓展能力加强



价格透明  
竞争激烈

拼价格战转向拼服务

- 服务响应速度提升
- 服务质量提升
- 客户满意度提升



客户要求  
日益变高

粗犷式需求转为细节式需求

- 全生命周期关注客户
- 服务要求成体系
- 服务细节决定成败

### ○ 部分成功案例

东昌汽车

惠通陆华

恒信德龙

利丰集团

## ○ 汽车经销商系统解决方案

### ● 业务流程标准统一

- 新车销售业务
- 维修服务业务
- 汽车用品与装潢美容业务
- 保险与理赔业务
- 二手车交易业务
- 汽车金融业务

### ● 优势资源整合共享

- 新车统一采购与调拨
- 多品牌钣喷流水作业
- 配件统一采购与调拨
- 汽车用品统一采购与调拨
- 二手车资源共享
- 客户资源共享

### ● 客户关系持续改善

- 建立集团客户呼叫中心
- 建立集团会员管理中心
- 建立集团车辆保险与理赔中心
- 建立全方位集团客户关怀体系

信息系统建设的目标是通过标准化服务流程、资源整合以及客户关系持续改善，迅速提升旗下各分支机构的业务管理水平与客户满意度，进而使得集团迅速提升的市场竞争力与占有率，且取得在整个汽车营销渠道的影响力。