

做渠道者得天下

做大 做强 做久

汽车经销商 运营实战

总编：杜建君

来自对汽车经销商一线咨询、培训、辅导：

汽车经销商 运营实战

总编：杜建君

总编：杜建君

副总编：王朝阳、章晓青 执行主编：徐林刚、王祖贵

编委会成员：陈茜、成晓兰、杜建君、韩吉刚、何骏、王朝阳、王祖贵、徐林刚、张晓
凉、章晓青

装帧设计：孙新科 CIDF

目录

深远顾问集团介绍.....	错误!未定义书签。
深远汽车咨询服务有限公司介绍.....	错误!未定义书签。
作者简介.....	错误!未定义书签。
序：深耕细作增销量，开源节流创效益.....	错误!未定义书签。
经营战略篇.....	错误!未定义书签。
引言.....	错误!未定义书签。
从力战到心胜——从足球哲学谈商用车战略经销商的转型.....	错误!未定义书签。
“野蛮人”入侵下的商用车 4S 店升级之路.....	错误!未定义书签。
盈利的经销商都是相似的.....	错误!未定义书签。
一年之计在于人——汽车经销商年度培训规划的“一二三四”.....	错误!未定义书签。
行动力——总经理带团队的永久示范.....	错误!未定义书签。
4S 店管理中的“刷”存在感.....	错误!未定义书签。
营销管理篇.....	错误!未定义书签。
引言.....	错误!未定义书签。
商用车销售完美成交“21 字真经”.....	错误!未定义书签。
得道多助 得法业成——阜阳安达总经理唐刘敏大客户开发案例.....	错误!未定义书签。
商用车行销管理提升——人的改变.....	错误!未定义书签。
商用车行销管理提升——机制的改变.....	错误!未定义书签。
物流园区商用车销售“八字诀”——如何快速实现物流园突破及客户开发.....	错误!未定义书签。
义书签。	
巧触“网”，高粘性——网销卡车我有新招.....	错误!未定义书签。
商用车经销商订阅号咋做到“人见人爱”.....	错误!未定义书签。
内在驱动，让销售顾问自动动起来.....	错误!未定义书签。
为什么不让卡车司机做销售.....	错误!未定义书签。
客户真的是因为价格高而不买吗.....	错误!未定义书签。
挖掘顾客几种常见托词背后的真实需求.....	错误!未定义书签。
小处观智——被忽视的交车留影板.....	错误!未定义书签。
售后服务篇.....	错误!未定义书签。

引言.....	错误!未定义书签。
商用车服务站业绩提升“秘籍”——存量市场深耕	错误!未定义书签。
服务站数据化管理“四步法”	错误!未定义书签。
快修使流失客户失而复回——某服务站实施快修分流让客户不再为等待犯愁	错误!
未定义书签。	
如何提升事故车业务产值.....	错误!未定义书签。
让外出维修服务成为主业.....	错误!未定义书签。
主动作为——应如何制定服务站的新年度绩效方案	错误!未定义书签。
服务站部门主管如何做好绩效管理.....	错误!未定义书签。
配件管理篇.....	错误!未定义书签。
序言.....	错误!未定义书签。
经销商配件管理体系建设.....	错误!未定义书签。
高效的配件库房管理.....	错误!未定义书签。
配件计划方法与实操.....	错误!未定义书签。
浅谈商用车的配件营销.....	错误!未定义书签。
优秀配件经理的四项修炼.....	错误!未定义书签。
客户管理篇.....	错误!未定义书签。
序言.....	错误!未定义书签。
做好客户的“一诚三信”	错误!未定义书签。
把客户信息资源当成资产一样管理起来.....	错误!未定义书签。
商用车 4S 店客户关系管理现状.....	错误!未定义书签。
“三步”教你管好客户信息档案	错误!未定义书签。
从“高安模式”看大客户管理价值	错误!未定义书签。
物流挂靠篇.....	错误!未定义书签。
引言.....	错误!未定义书签。
物流运输中最亮的星.....	错误!未定义书签。
挂靠业务对于商用车经销商真的是“鸡肋”吗?	错误!未定义书签。
物流挂靠运营的风险如何可控?	错误!未定义书签。
破局二网，转危为机.....	错误!未定义书签。
除了快递小哥，还有卡车大叔——您的淘宝是如何送到手的?	错误!未定义书签。

公司治理篇.....	错误!未定义书签。
引言.....	错误!未定义书签。
如何完善民营企业公司治理结构——公司治理机构设置浅谈.....	错误!未定义书签。
为什么股权激励不等于公司治理——股权激励浅谈.....	错误!未定义书签。
作为投资人，你如何了解你的企业状况——公司治理的重点是实现企业内部信息对称	错误!未定义书签。
如何打造规范经营管理的公司——做好开展公司治理的基础.....	错误!未定义书签。
咨询从理论到实践.....	错误!未定义书签。
引言.....	错误!未定义书签。
金九银十下市场，紧贴客户锁终端.....	错误!未定义书签。
淮河畔边立军令，四方协同助变革.....	错误!未定义书签。
三“上”粘客户，三“下”联员工.....	错误!未定义书签。
行业客户深服务 拓展训练树新风.....	错误!未定义书签。
阜阳安达精英团队特训营.....	错误!未定义书签。

《汽车经销商运营实战》抢购热线：18675500804
文本制作费：88 元

深远汽车咨询

深远汽车咨询