# 推荐汽车销售4月总结3(推荐)(3篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2025-01-27

*推荐汽车销售4月总结3(推荐)一汽车精品的选择跟别的产品一样，也有几个原则，就是4s店要想好做什么以及不做什么产品。案例：5大精品赢利项目这是一份通过调查全国上千家4s店精品经营状况而得出来的4s店单项获利率状况分析图，从图表可以看出：4s...*

**推荐汽车销售4月总结3(推荐)一**

汽车精品的选择跟别的产品一样，也有几个原则，就是4s店要想好做什么以及不做什么产品。

案例：5大精品赢利项目

这是一份通过调查全国上千家4s店精品经营状况而得出来的4s店单项获利率状况分析图，从图表可以看出：4s店的单项，也就是一项产品的利润分析，av(影音)项的利润是最高的。这是因为4s店av产品基本上都能够卖到六七千块，像汉兰达专用的av产品更是买到一万元以上，这叫做合理。防爆膜、安防、底盘装甲等都是挣钱的产品。图中，真皮之后就是季节性产品，如羊毛座垫、凉垫，从易耗产品、车蜡再往下就基本上没有多少精品是盈利的了。所以选择精品要特别注意，车蜡等美容产品，基本上单项营业额不高，利润率再高也有限，产品的整体的产值就难以提升。

那么4s店精品经营的产值来自何处?来自于汽车av产品、防爆膜、安防、底盘装甲等精品，这几类精品是创造精品利润最重要的产品。

汽车精品的销售方式和消费形式

汽车精品的销售与一般产品的销售不一样，它有着自己独特的三种销售方式，这值得4s店的经营者去仔细揣摩，然后应用到自己的精品销售上，创造出精品销售带来的佳绩。而汽车精品的消费形式也分为两种，这些在后面会一一讲到，了解了这些内容，对4s店经营者来说，必定有所帮助。

1、 汽车精品的三种销售方式

第一种方式就是随车赠送大礼包。这种礼包的水分很多，如果某款产品标价3000元，成本却只要400元，对这种情况，4s店消费者屡见不鲜。在江苏有个4s集团，他们所有4s店的防爆膜都是用来送给客户的。这就十分可惜了，他们把最容易挣钱的精品都送掉了，精品经营还靠什么获得盈利?之所说如此做可惜，是因为汽车精品还有第二种销售方式叫独立销售，就是车销售出去以后再单独销售精品。在4s店内设一个精品经理，设一对推销人员，专门推广销售精品，这也是一种非常可取的销售方式。第三种方式就是把精品安装在新车上和整车一起销售，也可称之为前装，是前装销售的一种。当然这个前装是指4s店的前装，不是主机厂的前装。因此，此前装跟彼前装不一样，只不过按原理来说也相差无几。精品随整车一起销售这种方式在国外并不是什么新鲜现象，在中东国家的4s店就有非常多类似的销售方式。

有关这三种销售方式，给销售人员做测试，让他们去切身体会哪一种是最简单的。当仁不让，“花落”随车赠送大礼包——不要钱的那种。哪一种又是最困难的?自然是独立销售。独立销售困难之处就是把车卖出去以后再一个个推销精品时，销售人员感到非常的吃力。整车销售相对容易点，打包再和车一起去卖自然会相对容易。

2、汽车精品的两种不同消费形式

汽车精品为什么有些能送而有些又不能送?这就涉及到汽车精品的两种不同消费形式：一种叫一次性消费，一种叫重复性消费。例如：一次性消费产品有防爆膜、汽车音响、安防系统、底盘装甲等等;车蜡、鸡毛毯子等则属于重复性消费产品。那4s店究竟要不要送精品?如果送，该送哪种类型的精品?这些4s店都要想好，否则就会将自己的利润拱手送人，变成“竹篮打水——一场空”。汽车防爆膜已经贴了，不可能再撕了重新贴;底盘装甲已经安装好了，不可能回过头来再铲掉。

诸如此类产品就是不能送，送了就没有了，一次性消费的东西都应这样去做。尽管大家都知道汽车精品的重要性，但为什么它的销售还是会出现问题?以下有一段有关顾客和销售员的对话：

销售员：“你装一台dvd吧，如果你经常出门怕迷路的话就装一台dvd。” 顾客：“质量好不好，价格怎么样……”

销售员：“这个便宜，我们正搞活动，只需\_钱”

顾客：“太贵了，以后再说吧!”

其实顾客说这话的意思就是想和其他4s店的精品比较看看，能不能找到比这更便宜的。为了方便，4s店做了很多精品套餐，这种做法很好，笔者也发现很多4s店很喜欢这样做，让顾客选择时感觉十分方便，只需选a，b，c就可以了。同时销售人员会介绍很多产品，如果顾客觉得贵，就表示，还有一个更便宜的，要不要选择……但最终往往还是以顾客的离去收场。

为什么成交会失败?这值得4s店的经营者去细细琢磨。钱在消费者的口袋，最难的就是将他的钱掏出来，把消费者的钱变成自己的钱。人与人交往的时候，在不涉及利益冲突的问题时，大家一般都能友好相处，一旦谈到钱的问题，尤其是要把钱从一方的口袋拿到令一方的口袋时，对方必定会用手捂住自己的口袋，以示拒绝。实在没有办法的情况下，对方还是会捂紧口袋，寻机看看还能不能少出一点。如果可能，则绝不多出一分。这就证明了一点：让消费者掏口袋是很难的一件事情。但是，如果把钱送给消费者那就简单多了。这就是营销要符合一定的原理，正所谓无规矩不成方圆。

汽车精品的市场营销原理

4s店经营汽车精品的时候，也要遵循一定的市场营销原理，离开市场营销这个大环境，汽车精品的销售必定无法成功。因此，掌握精品营销的市场原理就变得极其重要了。汽车精品的营销原理有7点要牢牢记住：

1、营销建立在消费者的消费心理上

案例：内行人买车

顾客去买一辆奥迪a6，刚好4s店缺货，要向厂家订货。在对方订车的时候。向销售员了解这款车的相关情况，销售员热情地介绍说：“这款车2.0t，价格是43.8万。”顾客认为太贵了，销售员即刻又表示：“这款车装有dvd导航，还装有gps防盗器。”于是顾客又问：“这款车是否原车就装有这些设备?”得到的答案是“没有”。不过销售员又表示：“我们店已经给这款车安装了加强版，这里就有样板车。“顾客又问是否能便宜点，他说：“先生，这便宜是便宜不了的，如果想便宜的话你就不要一样吧。”销售员表示：不要真皮便宜3000元，不要……销售员和顾客玩起了推销游戏，而他并不知道顾客是内行人士。于是就逗销售人员一个个地将精品减下去，直到最后被“扒光了衣服”，减到没有地方可以减价了，就是裸车价。如果一开始销售员告诉顾客，这车399000元，如果需要，装个导航要加6800元，装个真皮要加5000元……那顾客的感受就不一样了。

消费者的心理大都是，愿意接受减法而不愿意接受加法，加法都是要多掏钱的。减钱，消费者就会觉得很舒服。产品原价多少，打个折给消费者，他就会感到很爽;如果要加钱，那他就觉得很不爽。当消费者去商场购物索要发票的时候，却被告知要增加6个点才行，消费者定然会觉得很不爽，但随即又被告知不要发票可以减6个点，这样消费者就觉得很舒服了。

2、营销就是要卖“不同”

案例：皇家飞度的大胆销售

深圳鹏峰汽车城的广州本田店推出了个性化、装备独一无二的皇家飞度车，通过加装价值上万元高级音响、dvd导航、包围、氙气灯、贴纸、炫动轮毂等精品，打造经典版、纪念版、炫动版等，多个个性化主题鲜明的独家车型，并且

**推荐汽车销售4月总结3(推荐)二**

尊敬的领导：

你好!

非常感谢您在我人生最困难的时候给了我这个平台，让我能在别克这样一个优秀汽车品牌中学习和成长。在过去的一年的工作中，由于自身能力不足等各个方面的原因，给4s店带来了很大的损失和许多不良的影响，在此深表抱歉!

回想前面人生经历，挫折和失败并行，虽然不停的奔波，不停的努力，但命运却未能有太大的改变。在这一个礼拜的停工中，我去过江浙第一高峰——黄毛尖，观星星、月亮、高山和大自然，感受个人的渺小和人生的短暂;去过洞头海边，倾听海浪，看茫茫大海，感受大海的博大胸襟和气概。人生不过几十年，当须争朝夕。

过去，我总是把自己的挫折和失败归结于命运，经过这一段时间的反思和总结，我觉得是性格和品格的问题。庄总，那天打电话给您，您以长者的身份对我的批评和指正，给了我很大的触动。是的，一个连责任感都没有的人是不可能完成永久的事业的。我一定会谨记您给我的教诲，努力将自己塑造成一个有责任感并具有高尚道德情操的人。

为了给4s店一个说法，我决定辞职。

感谢部门领导周总对自己的包容，感谢我的师傅也是我的组长，对我在工作上和生活上，无微不至的关心和帮助，同样也感谢特车工艺部每个同事对自己在工作上的大力支持，我在特车工艺不得这两年，终究会成为我，最受用最值得回忆的一段经历，是伴随自己真正接触社会融入社会的起点，感谢伴随自己的成长。

最后衷心的祝福汽车，越做越大，越做越强，祝飞豪事业兴旺发达，祝庄总和家人身体健康、万事如意!

此致

敬礼!

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**推荐汽车销售4月总结3(推荐)三**

尊敬的领导：

您好!

我诚挚的递上我的个人求职求职信，希望在贵公司体现我人生的第一笔价值。我相信贵公司是我最想要加入的公司，而贵公司也是会需要我这样的有为青年的。

我是一名应届毕业硕士研究生，名叫xxx。xx年，我从家乡长春考入北京理工大学电子工程系。并在xx年毕业之际以优异的成绩考入中国科学院研究生院。本科时我多次获得人民奖学金，在就读研究生之后由于在学习和学生工作以及社会活动中的优秀表现，我被评为中国科学院三好学生。

本人一直以来对汽车销售倍有兴趣。在人才网上投了关于汽车“销售顾问”的简历不下二百份，有机会面试的也就是二次，被拒绝的理由是“没有从业经验”。那么，我有一个疑问：那些有经验的兄弟姐妹不也是从没经验到有经验的吗?如果说“没有经验”是一个幌子，拒绝xx的理由是xx的能力不行，这就更不是理由了，我能应聘上其他的营销工作就是一个很好的证明。在xx看来，经验只是一个时间的积累，与能力的积累不成正比。当然，xx并不是说有经验有什么不好，有丰富的经验会更有利于工作。在xx心里，真正的“经验”是用不成比的时间积累正比能力的过程，其余的时间则是用来积累对车的那份热爱，那份执着，让人一看就知道这个人血液里沸腾的都是车。

我相信只要贵公司能够看到我的潜力和我的能力，我就会为贵公司的发展做出我最大的贡献，我会更加努力的工作，回报贵公司对我的信任和支持!

如果方便的话，我愿亲赴贵公司办公室晋见阁下，以便详细说明。

此致

敬礼！

求职人：xxx

xxxx年xx月xx日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！