上汽轻卡时刻 | 华山论剑·焕新悦行 上汽轻卡最强王者显战力

华山论剑，各显其能。“最强王者，谁语争锋”上汽轻卡首届金牌绕车讲师争霸赛在苏州恒灵拉开战幕，奏响2022促经济保增长的最强音。此次上汽轻卡绕车介绍争霸赛，以12大区组建传播矩阵，推动科学创新营销新风尚，助力物流转型升级，为行业复苏提振主体信心，为打赢常态化疫情防控持久战注入力量。1500位讲师历经10天的舌战群儒，三位才俊脱颖而出，在雨后夏日接受独家采访。

西北大区拨云见日 魁首露峥嵘

“上汽轻卡西北大区，包涵新疆、青海、甘肃等省份，走访客户可谓跋山涉水。豪爽的西北人民，从不拐弯抹角。能在西北大区开展工作，是人生的一大挑战。”上汽轻卡西北大区总经理胡卫明谦虚地说道：“特殊时期沟通意向客户，有利于拓展西北大区。直播是大趋势，大家都在自发学习新媒体传播。这次比赛，强者如云，能得冠军，真是太意外了。”胡经理凭借娴熟的专业技能、声情并茂的谈吐举止，一路过关斩将技压群雄，斩获金牌讲师大赛的魁首。

“香喷喷的羊肉串、满大街的迪丽热巴，新疆留给大家美好而传统的印象。其实，新疆是全国普通话普及率最高的区域，购物旅游比在南方沟通还方便。新疆以抖音为主，甘肃地区快手为主，青海地区旗鼓相当，西北区的客户也非常认可这种直播方式。”胡经理声音提高了一度说道：“朝气蓬勃的小伙伴参加活动的积极性很高，准备也很充分，通过比赛发现了一些不足之处。面对客户年轻化，销售的小伙伴善于沟通，活跃气氛，但是容易忽视技术层面的内涵。踊跃争第一，未来我们西北区会更棒。

东北大区笑口常开 荣膺榜眼

“东北人都是快手达人，独有的乡音，加上一句大哥大姐，极具亲和力。就算不买我的货，也有很多朋友来看热闹，听故事，抢红包。传承二人转的天赋，转化为东北遍地是主播，在这大环境中，东北主播都是控场高手。”上汽轻卡吉林大区总经理苏晓东如是说：“我直播亦是，先拉升气氛，再发红包，观众送礼物，彼此调侃互动，大家玩得都很嗨。快手直播平台推荐这种有气氛、有互动的欢乐节目，人气旺自然火。为了公平起见，特意使用小白号直播，介绍城配神器上汽轻卡超越C300-Q23车型，当天获赞2W，最高同时观看6K。这种内容好的直播，带来大量销售线索，关键是提振信心，值得大力推广。”作为上汽轻卡的开心果，苏经理拥有东北人的豁达睿智，自带流量的喜剧效果，荣膺金牌讲师大赛的榜眼。

“现阶段经济形势不明朗，油价一涨再涨，运营成本居高不下，运费难以达到合理预期，降本增效是当务之急。随着上汽轻卡新能源技术不断完善，例如上汽轻卡EC300可在低温使用，已解决了纯电不出关的历史遗留难题。另外，上汽轻卡的氢能车型也相当给力。”苏晓东略显严谨的表示：

“通过这次比赛，我们收到了很多用户反馈的一手信息，这有助于我们改进产品提高服务，带领上汽轻卡从更深层次解决客户的根本需求。”

江苏大区志在千里　轻取探花

倏忽温风至，因循小暑来。“那天得知通知，全国大赛是第一个上场的选手，当时感觉压力蛮大的。江苏是上汽轻卡大本营，给兄弟大区做好表率，任务艰巨。”上汽轻卡江苏大区总经理李柏微笑地说：“轻骑士是我最看好的系列新品，上汽轻卡超越C300符合蓝牌新规，底盘、车架、油箱、电瓶的轻量化设计备受客户喜爱；在不超载的情况下，装载更多货物，营收更有保障。尤其是大梁工艺孔，对钢材强度要求更高，铝合金和塑胶材料的广泛应用，皆可圈可点。参加金牌讲师大赛，可谓驾轻就熟。”曾担纲渠道规划的李总，凭借深厚的产品理解功底，独到的细致讲解给小伙伴带来醍醐灌顶之感，轻取金牌讲师探花之名可谓实至名归。

“面对客户年轻化，没有制胜法宝。而是源自对市场的判断，对产品的了解，以及对销售工具的合理运用，综合性要求更高。综合在一起，在制胜时刻，打动用户，剖析客户需求，让客户来选择我们的产品。”李柏直言：“年轻人之间没有代沟，可以轻松掌握年轻客户的关注点和新潮喜好，但需加强技术层面的深入认知。销售人员和客户之间，需要一种信任感的支撑，知识储备恰是老销售的优势。随着新媒体的出现，对所有销售人员提出了更高的考验，尤其是观念和理解层次。举办金牌讲师大赛，正是大家互相学习进步的好机会。”

华山论剑，此次大赛后的互动，三位获奖选手比拼战力达成共识。胡卫民坦言：“处理竞品对比，不能一味说竞品的不好。找到关键点，打动客户，是迈向成功的第一步，也是上汽轻卡历久弥坚75年的根本所在。”李柏则认为：“合规安全，经济可靠，舒适智能，是上汽轻卡发展的专注点。对于商用，没有不会坏的产品。经济可靠、皮实耐用，适用客户物流应用，就是最好的产品。”苏晓东充满激情的说：“焕新悦行，共创美好！让客户发现我们与众不同的价值，才会更信赖上汽轻卡的品牌张力，这才是最强王者英雄本色的最好体现！”