



郑州日报2013年度车市评选人物奖项之风云人物、领军人物获奖名单揭晓

雄踞中原 傲立车市巅峰

年度风云人物 获奖者

他们是企业的开创者,置身中原腹地,期待在风云变幻的车市激流中逆流而上、脱颖而出;他们是企业的掌舵者,洞悉市场走向,果断、冷静地指引企业从竞争中突围,勇往直前、赢得市场;他们是企业的决策者,为企业谋划未来,为市场注入活力。他们就是2013年车市的王者,是雄踞郑州车市的霸主。

在2014年到来之际,郑州日报2013年度车市评选为他们的付出加冕。

2013年,郑州多个汽车企业在各自企业领导者的指引下,成绩斐然。不仅在服务、技术、管理等方面有所创新进行创新,企业各领域工作质量也有所提升。为见证这些企业领导人对中原车市的贡献,展现企业高层的个人魅力,郑州日报汽车部在10月份就开始对德才兼备、能力显著的企业领导人进行评比,从中评选出最具魅力、最具实力、最具潜力的资深人士,并分别给予他们“2013年度车市风云人物”、“2013年度领军人物”荣誉称号。

为集中展示上榜行业精英的风采,弘扬郑州汽车人的精神,郑州日报汽车部汇集获奖车市英雄,并从中选出极具代表性的获奖者进行深入采访,用他们的业绩与辉煌,谱写中原车市华丽乐章。

本报记者 苏立萌 文 曹阳图



河南新裕隆汽车销售服务有限公司
董事长 孙开东



河南裕华江南汽车销售服务有限公司
董事长 董政



河南天行健集团
董事长 李广亮

“少说多做,于行进之中休整自我。”
——李广亮

在汽车圈,李广亮创立了一个庞大的交易圈。1999年,他踏入汽车圈,自此,便立足于这个市场,开展事业。

2009年,为在汽车市场一展宏图,雷厉风行的他,经过深思熟虑,辞去所在集团常务副总的职务,在中原腹地建立了融入他心血、承载他理想的汽车企业——河南天行健集团。至今,他与自己的集团已然傲居中原车市之巅。

《周易》云:“天行健,君子以自强不息;地势坤,君子以厚德载物。”这是李广亮的座右铭,也是河南天行健的企业文化。“选择这个座右铭,是时刻提醒自己不要奋发图强,毕竟集团成立得晚,要在市场中占据一席之地,只有去努力拼搏。”作为河南天行健的创始人,李广亮在指导企业发展的过程中,展现出的战略、爆发出的实力,让业界看到这个企业的发展潜力。

说起汽车行业,李广亮表示,现在的汽车行业和前几年的情况不一样,首先是竞争比较厉害,然后就是城市拥堵、环境污染等问题逐渐凸显,这些都会导致汽车市场呈现出疲惫状态。

“市场上很多东西不是企业所能左右的。”对于目前的新车市场现状,李广亮说,“就拿旗下的北汽品牌来讲,关键是厂家的布局。如今,厂家也意识到这个困境,市场下探。那作为经销商,只能跟着厂家的节奏去做市场。企业领导人的关注点则主要在内部管理、挖掘市场等环节上。”同时,他强调,企业应该在售后方面,特别是体现在便民、便捷、效益、高效等方面,如社区小型快修店等,这种方式比4S店更能适应市场。

汽车租赁行业的问题,并没有让李广亮退缩,他依然看好汽车行业前景。在李广亮眼中,汽车行业的各个领域都潜力无限。就在2013年,他成立了二手车公司,另外还有汽车租赁公司,这就是他精心打造出的交易圈。他分析,“公车改革政策全面推行之后,政府单位以及大型企业购车数量减少,那么,在急需用车的时候,租赁就是一个绝佳选择。而且,随着形势的发展,租赁行业的发展前景不容小觑。”

在英雄辈出的汽车行业,李广亮能够在短短的四年的时间里,把河南天行健打造成全国知名车企,关键是“我能够快速行动”。他总结自己的性格时,讲到要“少说多做,于行进之中休整自我”。



“就得做好。”
“想到了立马做,做了”
——何洪涛



河南亿泉汽车销售服务有限公司
总经理 何洪涛

与众多汽车人一样,何洪涛进入汽车行业,也是源于对机械产品的热爱。“从部队转业后,1995年我就进入了汽车行业。”说起自己的从业经历,军人出身的他对当初的抉择从不怀疑,“机械产品对我有很大的吸引力,转业后毅然选择了汽车行业闯荡。”

“想什么做什么,想到了立马做,做了就得做好。”他总结自己性格时谈到,“部队里的很多东西在工作中确实有值得借鉴的地方,比如严守纪律、没有任何借口、100%执行等,这些都是企业很好的管理要求,也是我们发展的必修课。”

2008年,经营东风乘用车风神品牌轿车的亿泉公司成立,何洪涛带领着企业从一开始的种子经销商,到全国标兵专营店,到现在的综合运营白金店。这过程中,他不断地进行自我修正,注意扬长避短,争取把团队的力量发挥到最大来推动亿泉的发展。

据了解,亿泉公司自2008年建设发展至今,已是郑州、商丘、许昌三地联盟的汽车集团,具备了区域联盟的较大优势。对于亿泉的成功,何洪涛分析称,“企业的成功牵扯到方方面面,可以说是一个老总成功,也是一个团队的成功;是一种文化的成功,也是一个商业模式的成功,就像一部汽车能平稳前行,需要各个部件和各个系统的顺畅协作。”

此外,他认为,企业处于不断的发展之中,不能满足于眼前成绩。“在市场饱和以及产品、推广同质化的今天,我们需要更深入地挖掘客户需求,不管是新车销售,还是维修服务,都需要从客户的角度思考,然后不断地补充、完善、提高。”

十三年的行业经历,为陈宏伟积累了许多工作经验,也让他对汽车产品、整个行业、品牌营销有了更为深刻的理解。

“之前,消费者购车理念很传统,即攒够了资金再去买,但随着人们生活水平的提高,以及国家各种分期、金融业务的推出,中国人的消费理念也在不断转变,大大推动了市场的发展。”陈宏伟对汽车行业发展有着自己的认识,“近几年来我国的汽车行业发展迅猛,汽车销售行业也随着汽车行业的发展进入了旺季。总体来说中国的汽车领域还有很大的发展空间。”

在他的思想中,品牌另有定义,“消费者买某一品牌,实质买的是一种产品质量、消费安全的承诺或信用保证。简单来说,我们卖的不只是品牌,更是对消费者的承诺。”只有深刻了解品牌本身,才能做好这个品牌。

面对竞争,陈宏伟有其应对之法,“竞争愈是激烈,证明我们的汽车市场需求就越大。”在这种市场态势前,他显得很镇定,“作为经销商,只要时刻做好公司内部的管理工作,做好周密的应对方案,采取合理的应对措施,最终,客户的群体就会越来越大。”

作为企业的掌舵者,他的每一个决策都直接影响着企业的命运。对此,他为企业总结了成功必备的要素,时刻提醒自己,在关键时刻作出最有效、最有益的决定。“第一,企业在设立之初就必须有长远的规划;第二,要有强有力且团结的领导队伍;第三,要善用行业人才;最后,就是必须有创新意识。只有这样才能保证企业拥有辉煌的未来。”



郑州中冀斯巴鲁汽车销售有限公司
总经理 陈宏伟

“卖的不只是品牌,更是对消费者的承诺。”
——陈宏伟



河南启乘名车广场
总经理 贾敏锐

“荣誉,属于整个团队。”
——贾敏锐

“这个荣誉和我并不匹配。”贾敏锐说。

但在业界看来,领军人物之于贾敏锐,是实至名归。

他所打造的启乘,作为目前中原地区最大的二手车车展厅,从建立之初就被赋予太多重任。他向团队强调,“启乘,肩负着培育市场、规范市场的使命,肩负着改变中原人购车理念的使命。”在业界的质疑中,他毫不退缩地把这些理念付诸于行动,致力于把启乘打造成行业标杆。正是他这种富有魄力的领导,使启乘成为中原二手车市场乃至新车市场备受瞩目的二手车经销商。

在践行当初理念的过程中,“不敢有丝毫松懈。”他坦言,“别人都在看着你这家中原最大的豪华二手车展厅是怎么做的。包括你的经营理念、技术标准、售后服务等等。要成为行业的引领者,就不能有任何的闪失。”

为了启乘的事业,他日夜操劳,无

暇照顾家庭。但令人欣慰的是,启乘的表现并未让人失望。从2013年10月16日试运营以来,启乘的整体表现让他感到“非常满意”。“不仅是对整个中部市场消费能力的满意,也是对销量的满意,更重要的是对启乘经营团队的话中流露出赞许,“在我看来,领军人物这个荣誉,属于整个团队。启乘的销量、服务,能够在开业之初就出类拔萃,整个团队功不可没。”

这位时常教导团队“跳出汽车做汽车,跳出销售做销售”、建立任人唯贤用人机制的领导者,在为中原消费者打造诚信二手车企的同时,时刻不忘改变二手车市场“散、乱、差”现状的使命。他期望“启乘的整个管理体系,能够像肯德基的模式一样可以复制”,期望“启乘能够拥有颠覆行业传统模式的创新商业模式”。为此,低调、随和的贾敏锐时刻用心践行着当初的理念。

河南广发汽车销售服务有限公司
总经理 岳绍亮

“差异化营销,是改变车市格局的主要策略。”
——岳绍亮



获奖者 年度领军人物

曾在英国留学的王涛,对英国文化的感触都来自于捷豹路虎这两个品牌。“捷豹路虎源自英国,其产品在外观设计方面极具独特的英伦风情,得到众多业界人士的赞赏。”

“在英国时就就很关注路虎这个汽车品牌,掌握了很多与品牌相关的东西。后来回到国内,找的第一份工作就是路虎,然后一直到现在。”他笑称,“我的职业经历很简单。”

“在中国汽车行业,大家都能够看到的一个变化。十年前路上看不见什么豪华车、高端车,但是随着汽车经济走强,大家对品牌的认知度越来越广,高端品牌开始在国内市场频繁亮相。”王涛说。

在竞争带来的发展局限中,睿智的他细致分析市场,研究对策,为品牌开拓道路,“在2008年至2010年,我们更注重针对性的体验营销,也就是邀约一些高端人群,进行产品互动,促成购买。但随着产品线拉长,代表产品的不断扩张,受众人群也在扩大,我们从2010年进入河南市场之后,在营销策略和宣传点方面就开始改变了,把客户定位得更为宽泛,不再单一地选择一部分高端人群或优质客户。因为每一个人都可能成为捷豹路虎的车主。”

王涛还认为销售和服务是一个综合体,销量的提升有一部分是基于优质的服务。“现在我们更侧重于售后服务,毕竟大家买车之后更多的是在用,这就需要我们为客户建立一个长期的服务措施。”



河南通祥汽车服务有限公司
总经理 王涛

“为客户建立一个长期的服务措施。”
——王涛

在中国汽车市场尚未显现出实力时,秦建飞就已经活跃在这个行业。“我从1994年进入汽车行业,到目前为止将近20年了。”随着对汽车行业了解的深入,他逐渐认识到了汽车行业的前景,“在这20年的职业生涯中,我一步步从最底层做起,扮演了汽车行业各种不同角色。”

“中国的汽车行业经历了一个突飞猛进的发展阶段,诸多汽车品牌崛起将必然面临激烈的竞争局面,我想这是汽车行业沉淀的过程。”从汽车行业逐渐兴起,到行业的快速发展,再到竞争如此激烈的今天,拥有20年行业经验的秦建飞认为在竞争中,企业只有做到了“共赢”,才是真正的成功。即员工、客户、企业三者之间完美结合,实现最大共赢。

在工作中,秦建飞对自己以及员工都要求很严格,力争完美。“河南华达作为河南首家比亚迪4S店,与比亚迪共同走过了十年,我们拥有一大批忠实客户的支持,这是我们的服务优势;作为首家比亚迪4S店,我们也正在经历一场变革,目前,公司正在投资建造全国标准化比亚迪旗舰店,这是我们的外在优势。”

天时、地利、人和,均握在手中,河南华达比亚迪蓄势待发。



河南华达汽车销售服务有限公司
总经理 秦建飞

“实现共赢,才是真正的成功。”
——秦建飞