

挥洒青春热血 成就美好未来

■集团公司团委书记 诸伟杰

今年是建党100周年、建团99周年，也是明都汽车集团成立25周年，为落实许董在年会上提出的要求，团委今年提出“挥洒青春热血，成就美好未来”的工作主题，广大团员要围绕这个主题，充分发挥生力军和突击队的重要作用，为实现我们明都汽车全年目标任务贡献磅礴之力。为此，今年的工作主要围绕以下几个方面来开展：

一、坚持创新驱动，全面促进提质增效。1、增强创新意识。全体团员要在经营管理过程中，敢于打破传统观念，不断创建经营管理的新途径。2、全面促进提质增效。全体团员要坚持“问题导向”，树立“成果思维”，以成果、效益为工作中心，不断发现、解决问题，全面提升经营效益。

二、组织各类活动。一、学习党史。今年是中国共产党百年华诞，团委将开展好党史学习教育活动。二、组织慈善公益活动。1、开展与社区、与困难家庭的结对帮扶工作，积极参与希望工程“圆梦行动”等慈善公益活动；2、组织“捐出一张废纸，献出一片爱心”活动；3、组织与结对社区“学雷锋”志愿服务活动；4、开展敬老院、儿童福利院等节日慰问活动。三、开展主题活动。1、“五四”青年节纪念活动；2、青年联谊活动；3、第十七届读书活动；4、第十五届岗位技能竞赛；四、先进评比活动。

三、加强组织建设。一、团支部成员建设。团委将根据人员的调整情况，对现有团支部成员作出及时调整，并引导团支部积极开展一些富有团员青年特点的活动。二、团干部队伍建设。1、充实团委领导班子成员；2、及时对相关团支部书记作相应调整；3、通过培训、素质拓展等多种方式，不断提高团干部做好团工作的能力；4、加强作风建设，不断增强团干部的进取意识。三、完善制度建设。1、定期召开团委委员会议，有序推进重点工作；2、细化考核制度，促进团工作开展；3、完善“青年学习圈”，不断丰富内容，充分发挥好“青年学习圈”的作用。4、加强“双推”工作。(1)把先进青年推荐给党组织作为发展对象；(2)做好推优对象的教育培训工作；(3)推荐优秀青年人才进入到重要岗位，为企业持续发展储备力量。

四、更好创先争优。1、“五·四红旗团支部”。团委将带领团支部和全体团员青年争创区级、市级、省级的“五·四红旗团支部”等先进荣誉。2、“青年文明号”。团委将把争创“青年文明号”作为团建的一项重要任务来完成。3、“青年岗位能手”。团委和各团支部将帮助团员青年熟练掌握岗位业务知识和技能，争当区级、市级“青年岗位能手”。4、先进集体和优秀个人。团委和各团支部将带领团员青年，更好争创工厂和集团的先进集体和优秀个人等荣誉。

总之，团委将牢牢把握时代主题，培养当代青年迎难而上、挺身而出的担当精神，动员广大青年在企业发展中，勇争先、敢担当的工作精神，努力做走在时代前列的奋进者、开拓者、奉献者，用奋斗共同书写我们明都汽车更加美好的未来！

光荣榜

集团获评江苏省就业示范基地

■集团人力资源部 刘紫娟

3月23日，经区、市、省人社厅的多方面考核评审，集团在常州众多企业中脱颖而出，由省人社厅发文公布获评“江苏省就业示范基地”。

集团人力资源部获两项殊荣

■集团人力资源部 刘紫娟

4月20日，由武进区人力资源和保障局、人力资源就业创业促进协会在常州市希尔顿大酒店举办的“2020年度武进区就业创业锋汇”中，集团公司人力资源部荣获“2020年度优秀会员单位”和“武进区关爱农民工示范单位”的荣誉称号。

苏州肯特荣获“钣喷业务突出表现奖”

■苏州肯特4S店 周强

4月13日，苏州肯特在林肯厂家售后东一区的所有经销商中，钣喷维修质量管控最佳、钣喷维修时间控制最好、客户满意度最高，特授予林肯中国区域“钣喷业务突出表现奖”。

钱赛花荣获年度最佳销售计划员

■常州肯特4S店 钱赛花

4月13日，林肯中国在南京举办东南区专享会议，会议邀请了各大经销商齐聚南京参会，会议中林肯中国对于销售和售后表现优异人员和经销商店颁发了奖励，其中我店销售内勤钱赛花荣获“林肯中国2020年度最佳销售计划员”。

常州明盛荣获团队优胜奖

■常州明盛4S店 张梦凡

4月22日，北京现代在河南郑州举办了2020北京现代经销商技能大赛决赛，由我店销售顾问金子、前台主管虞李峰、技术总监王叶卫组成的精英团队，获得了厂方团队“优胜奖”称号。

■常州领创4S店总经理 单莺

●回音壁●

追求卓越 勇攀高峰 实现量质提升

许董在月度例会上提出了“认真落实会议精神，为全年工作开好头、布好局”的工作要求。会后，我店及时认真传达和学习许董的讲话精神，并对照本月目标任务进行分解梳理。

2021年是集团公司25周年庆，全年要实现销售80亿元目标，我店作为品牌4S店，对于完成集团公司全年目标责无旁贷。4月初，我店召开了管理团队会议，传达集团公司会议精神，再次明确全年必须实现销售车辆1000台，销售额13000万元；售后产值500万元的目标。并进一步将这一目标，明确分解到各部门各班组各月度，并对4月份各自要完成的目标加以细分。同时，各部门又召开了全员落实会议，要求每个员工都要树立信心，振奋精神，鼓足干劲，确保4月份量质齐升，为全年目标任务的达成打下基础。

·四月份大事记·

- 4月13日 苏州肯特荣获“钣喷业务突出表现奖”。
- 4月13日 常州肯特销售内勤钱赛花，荣获“林肯中国2020年度最佳销售计划员”。
- 4月20日 斯巴鲁(中国)高桥博昭总经理、屈总等一行三人莅临明都斯巴鲁实地考察及指导工作

一、市场方面：

1、抢先机，拢客流。就要做到节流开支、又要达到集客增长，所以每一分钱都要花在刀刃上，要做到广告精准、活动有效。2、每月一场大型主题活动。市场协助销售进行集客、线索跟进，质量监督，督促邀约目标完成，并在每场活动后认真做好总结，针对非价格原因未成交的客户，进行专题体验活动，促进进一步成交。

二、销售方面：

1、分解销售指标，你追我赶。我们将本月100台指标分解到展厅销售、DCC两大部门，本月任务艰巨，要求DCC邀约率提升到25%，销售占比完成整个销售任务的30%。2、根据车型，制定销售计划。(1)由于厂方资源紧张，我们要确保02、03、05车型的贷款渗透率100%，提高订单匹配度。(2)充分利用厂方的商务政策，在完成数量指标的同时，提升01、03+的销售质量，提高利润。3、紧抓培训学习，师徒结对。目前领创的销售团队，是一个年轻的队伍，有冲劲、对学习产品知识有激情，但经验不足。面对这种情况，我们进行一对一互助学习。这样，经验丰富的老员工对新员工进行销售技巧和流程培训，展厅经理对新老员工进行专项培训，销售组长对有经验的老员工进行产品知识巩固培训。在培训的同时，我们还结合厂方的线上考试内容进行

细化分析，突出重点。4、重视客户关系，严抓管理。利用CRM部门对潜在客户数据和保有客户数据进行梳理，及时更新，确保客户数据的精准性。通过对潜在客户数据和保有客户数据的梳理，一方面为销售部门提供了准确的潜在客户数据，使销售顾问能发掘更多的销售线索，另一方面为售后部门提供准确的保有客户数据，使服务顾问能及时挖掘保有客户维修保养方面的潜在需求。

三、售后方面：

1、提升入场台次，做好客户维护。下班后，售后员工主动寻找领克车主，收集信息，进行电话邀约。4月份，通过微信开展多样化的老客户关爱、抢购等活动，提升关注度，促进客户回场。2、加强服务培训，提升一次修复率。服务顾问下班进行专项培训，交车流程演练，做好客户的满意度工作；售后车间技术团队做好技术类培训工作，练好内功，提升维修质量。3、加快事故更进，确保维修进度。加强与保险公司的沟通，每日核查推送事故信息，并对未成功的信息进行分析，以此提高事故车台次。同时抓好维修进度保证及时完工。

4月份，我们领创全体干部员工通过全员行动，勇攀高峰，销售、售后同时完成了集团下达任务的100%。我们将继续努力，争取不折不扣地完成年度目标任务。