

重汽王牌 攻艰克难抢机遇 赢得首季“开门红”

■ 王守旭

2017 年首季,通过全体员工齐心协力,重汽王牌公司未雨绸缪、科学组织、早打算早准备,加班加点抢订单忙生产,全力以赴满足客户与市场需求。经过不懈努力,公司首季产销实现双赢取得较好的业绩。产销量较去年同期相比提升了 3.9%与 21.3%,实现了新年首季开门红,为完成全年目标计划奠定了坚实的基础。

早谋划精安排 攻艰克难保任务

90 台、115 台、164 台……

新春刚上班,生产订单也随之增加。俗话说:“人勤春且早。”为抢机遇、抓订单、早出车,正月初五重汽王牌各战线与系统员工,早早地准时到岗坚守阵地,积极地投入到紧张而忙碌的生产节奏中。

面对任务紧、人员少、物资紧缺等等客观实际,重汽王牌全体员工主动出击先人一步,及时召开大月动员会,要求各战线、各员工必须齐心协力赢战大月,充分发扬敢担当、勇创新、讲奉献的精神,时刻坚守岗位,全力以赴克服各种困难,统筹安排、科学谋略,保证订单及时上线、装配、下线、交付,最大化满足市场与客户的需求。

各系统针对计划任务,以及历年市场需求客观情况进行了周密的安排。生产系统加班加点忙任务。质检人员跟班到岗位,适时对产品装配质量进行把关监督保品质。设备人员时刻巡视现场设备运转情况,及时维护与保养保证设备正常。采购部根据每天的计划任务与生产走势,做好相关物资的调配与准备。为减少缺件对生产造成的影响,公司相关领导、采购部相关人员第一时间走出去,到配套厂家进行及时协调督促。各车间为保证每天任务完成,结合物资情况、生产任务合理进行调整。为保证交车及时性,公司向市场与客户许下“五承诺”:特殊问题特殊解决、加快新品推进步伐、生产提速保交车、信息反馈保畅通、效率与品质并驾齐驱。



一切为了市场,一切为了生产。面对各类困难,重汽王牌全体员工,没有妥协,更没有退却,而是敢于接受挑战与考验,用行动与诺言创造了热火朝天的繁忙生产景象。

抓质量重效果 质量禁令升品质

随着“质量月”活动的开启,以及忙碌生产季的火热延续,重汽王牌结合生产实际,要求全体各部门、各车间及员工,在保证生产顺畅的同时,坚守质量意识,坚持“两手抓”原则,即一手抓生产进度,一手抓产品质量。当数量与质量存在冲突时,宁要质量不要数量,坚守原则保证产品质量,唯有如此,才能真正向用户与市场提供高品质的“精品”。

打造精品,王牌在行动。结合公司“一号会议”、“质量月”、“精品战略”推进与实施,重汽王牌始终高悬“质量之剑”,敢于向质量问题

“亮剑”,从产品细节质量做起,于细节处关注品质提升。为此,重汽王牌质量部着力在产品制造装配过程中实施“质量禁令”,以禁令规范产品质量达标,以禁令规范员工操作行为,从而持续向质量提升迈进。禁令包括质量体系培训、质量禁令检查、产品技术整顿、QC 小组建设、标准作业标准、质量项目推进。通过系列的措施与方案,不断完善产品品质,减少质量问题的旧病复发,以及员工在操作装配过程中,因质量意识不高而影响产品装配质量。

为保证“质量禁令”真正接地气,落到实处形成效果,重汽王牌质量部有计划制定了推进落实的目标计划,着力加大检查与执行力度。为此,在方案实施过程中,通过各种宣传标语、质量理念牌、质量培训、质量讨论等,让全体员工参与质量提升活动中,真正把质量意识强记在心。同时,质量部定期组织相关人员,到生产现场、工位、成车点等进行抽查巡视,并根据“质量禁令”18 条内容逐项进行对照检查。对

于检查中存在的装配质量问题,以及没有严格按禁令要求执行操作的,将进行责任划分,真正做到“凡事有章可循、凡事有据可查、凡事有人负责、凡事有人监督”的考核制度。

2017 年,重汽王牌对质量提升提出新指标,要求通过“质量月”开展,确保主销产品的关键质量指标在年度质量目标基础上进一步提升 5%,并且在产品实现的关键过程的管控能力得到提升,确保全员质量意识、工作质量都显著提升。

访客户耕市场 微笑服务赢终端

新一年的开始以及市场的苏醒,也仿佛预示着新的希望与生机。为了开拓市场,争得订单,赢得更多客户,重汽王牌营销将士们早早奔赴市场各线,纷纷走近客户,深入市场,拜访标杆经销商、标杆客户等,通过这种近距离的

交流与对话,了解客户需求,拉近彼此距离,从而实现产品赢得更大的市场与客户,全力以赴为完成目标任务而抢得先机。

正月十五,年味正浓,专用车销售部技术骨干何欢带领相关人员,冒着飞雪与细雨,忙碌行走在湖北随州近十余家改装厂进行市场调研。

重庆分公司经理李勇,一上班到位就直接深入市场,行走拜访各用户。一切只为新一年精耕市场中,为开春大月抢抓客户订单。

江西轻卡的王伟,一到市场,就开始东奔西跑:了解新年市场动态,掌握区域产品需求,收集产品销售态势及竞品情况。或许,他知道只有知己知彼,才能真正做到有的放矢与一战即胜。

电话一响,专用车服务人员陈华便匆匆收拾行装,带上工具快速出发。因为他知道,客户是亲人,只有真正把“亲人”服务传递到客户身边,才能赢得更多王牌忠诚客户。国际市场部税昆,新年伊始,便忙碌着为新市场的开拓谋划。在稳固传统市场的同时,为进一步深耕国际市场,国际市场部的人员正奔赴前线调研。

“感动营销,微笑服务。”这是王牌今年对用户与市场的承诺。新年伊始,重汽王牌各营销市场战线,通过各种形式广泛在全国各大卖场开展各类新春开年购车活动。通过活动的开展,及时把重汽王牌“微笑服务”承诺进行宣传、讲解,让客户真正感觉到重汽王牌“亲人”的关怀与行动,从而掀起强劲的王牌季风,为赢得大量订单奠定了坚实的基础,助力旺季销售。

四川广汉,王牌车中标西外乡政府服务中心 9 辆订单。

云南昆明,王牌车在团购会上喜获 18 辆订单。

山东潍坊,王牌车中标中石化 20 辆轻卡厢式车订单。

四川南充,王牌车在客户座谈会上斩获 5 辆中重卡订单。

……

功夫不负有心人,付出终有回报。重汽王牌市场营销前线喜报频传,硕果累累。一年之计在于春,重汽王牌的春天,已经渐显出别样的勃勃生机。



中国重汽集团成都王牌商用车有限公司

SINOTRUK CHENGDU WANGPAI COMMERCIAL VEHICLE CO.,LTD

公司地址:四川省成都市青白江区弥牟镇长城路8号

网址: www.wangpai.cn

销售热线: 028-83678009(工程车)

028-83678033(平板车)

028-83678132(中重卡)

028-83679193(专用车)

028-83679167(微卡)

加盟热线: 028-83678083

服务热线:400-897-8899



扫描二维码,
关注重汽王牌汽车官方微信