

产业变革形势下车企与伙伴共赢之道 | 系列报道之九

曹轶：砥砺前行 笃行致远

——看云南易行通汽车销售有限公司总经理曹轶如何转型发展

■ 本报记者 赵健

曹轶，云南易行通汽车销售有限公司总经理，是记者目前采访的众多经销商中为数不多属于科班出身的企业老总。毕业于湖北汽车工业学院的他，是个典型的 80 后，年轻而有活力。

今年 36 岁的他，却已经在商用车行业摸爬滚打了近十六年了，因而，在和他的交谈过程中，他丰富的市场经验、准确、专业的市场判断力，以及把善于握商机的能力让人赞许！

尽管加入陕汽销售的网络才一年多，曹轶靠着他自己和团队的勤奋努力，从细节做起，从小事做好，到目前已经实现销售近百台陕汽重卡。“这样的成绩符合我的预期，特别是今年 7 月份以后，国内重卡市场呈现断崖式下跌，由于我事先做好了预估，在 4 月份就开始了国六产品的储备和销售，到目前公司在市场的销量不降反升。”这样的局面，坚定了曹轶做好陕汽重卡在当地市场的信心。

◆ 因势而变：在竞争中找寻“自己路”

曹轶的转型力度很大，也很彻底，让人有些惊诧！

在 2019 年 5 月之前，他一直从事代理东风汽车股份有限公司轻卡事业部的产品代理，从 10 余年前的蓝牌自卸东风金钢、东风力拓，到近几年的蓝牌轻卡东风多利卡以及蓝牌微卡东风途逸等轻卡的销售工作。

“我 2006 年从学校毕业后，9 月份参加工作，由于就是湖北人，又在十堰读的大学，所以，顺理成章销售起了东风公司的产品。而那时，国内市场刚从计划经济转市场经济没有多少年，那个时候市场上的代理商还不是很多，正规车型也没有现在这么五花八门的，比较单一，市场环境比较好做一些”，曹轶介绍说。他首先去了河南去开拓市场，没过多久，曹轶辗转来到安徽做市场。2009 年，由于他的哥哥在云南开公司经商，曹轶便来到昆明，开启了自己云南长达 12 年的营销工作。

曹轶在云南做汽车销售十余年，深耕当地市场，了解各区域的车辆使用用途、洞悉各个细分市场，掌握大量的行业客户以及物流公司



● 云南易行通汽车销售有限公司总经理曹轶

和物流公司的外包企业；销售团队业务熟练，能够独立完成从销售到上户、到交付、到服务、到组织各类型推广活动、市场开发、维系用户关系等业务能力。“我和销售团队曾创下蓝牌自卸东风金钢、东风力拓轻卡连续三年的销量名列全国第一”。

然而，市场风云突变。到了 2019 年的 5 月 21 日，中央电视台曝光了国内轻卡行业“大吨小标”的现象，也就是业内轰动的“5·21”事件，给当年的轻卡销售造成严重影响。

曹轶介绍，之前一直没有考虑做中重卡和重卡这一块，是因为那个时候法规没有这么严格，但 5·21 事件曝光之后，他进行了深层次的考虑，一方面认为，随着今后国家法规趋严，做事必须顺应国家形势；其次，长期的轻卡销售，他深感轻卡客户的群体与重卡用户群体有着极大的区别，因而在营销方式和策略上大不相同，反观轻卡市场对企业和团队的发展提升空间不大，因而，他萌发寻求和国内的重卡制造企业进行合作的想法。

哲学家培根总结，善于在做一件事的开端

识别先机，这是一种极难得的智慧。当危机来临后，很多人都忙于应付，有准备的人则看到更多的是机遇。曹轶通过翻阅卡车类网络媒体的知识介绍，实地考察企业产品，进行相互间优劣的对比。因而，曹轶以明锐的市场眼光，果断的选择了与陕汽进行合作，开启了属于自己的全新内涵的机遇之门。

曹轶的专业知识在他做出选择时发挥了很大的作用。按理说，他之前做过东风的产品，自己又是湖北人，记者第一时间问他为什么不

做东风的产品经销时，曹轶回答说，一方面是东风在当地有了签约的经销商，另一方面，他发现在很多重卡品牌的产品不太适合云南当地的运输条件，而他研究陕重汽产品后认为，陕汽重卡有着业内公认的“黄金动力总成”，即潍柴发动机、法士特变速箱和汉德车桥，其中设计的大扭矩比较适合云南的路况，同时陕重汽在其重卡车辆加装有其他车辆没有的特殊配置，而这些配置和技术在目前来说是走在比较前沿的。

曹轶认为，陕汽作为大国企不管是从文



化、科研、品质，还是从它的产品定位，从车型方面都是很优秀的。所以，他积极的和陕汽进行了联系，阐述了自己的想法，陕汽方面也做了迅速的回应，给了曹轶一个机会，让其做陕汽的载货系列的产品的地区经销。之后，曹轶迅速的停掉了以前所有轻卡销售的业务。

◆ 因市而变：到市场中寻觅“为我用”

曹轶在经历 2019 年的艰难思考后，毅然选择了加入陕重汽销售网络，开启了他人生的又一次创业。

“我是 2020 年一整年都在张罗这个事情。所以直到年底的时候才跟陕汽签约入网的，今年是第一年开始运营”，曹轶说。今年上半年国内商用车的行情还不错，很大程度是因为国家排放法规国五切换到国六，很多经销企业都在抓紧冲刺国五最后的“疯狂”。

而在下半年，受国家经济下行趋势压力，以及经济结构的调整，在云南本身以自卸为主的

市场，大多建设项目都停工、或结束，因而，无论是轻卡还是重卡，自卸车还是牵引车，工程车还是公路用车，在云南都是大幅度的下跌。

这样算来，曹轶进入重卡行业销售，不仅晚来，还有点“生不逢时”。对此，曹轶说：“我只能说对市场一个精准的判断，然后跟随国家的法规什么时候都不晚。而把握市场，一方面是要靠自己的准确的判断，另一方面一定要准确的把握国家的法规的趋势。虽说目前市场出现困难，但是我们其实有点反其道行之。早在上半年的 4 月我们就做好国五的产品的调整，紧跟陕汽厂家的一些策略调整。现在看来我们在国五车的销售效果反而不好，但是我国六车上来之后，反而在下半年我们还是处于增长的态势。”

究其原因，曹轶说，公司在陕汽的大力支持下，主动适应国家法规和市场变化，快速响应市场，抢抓机遇，在载货车属于陕汽比较弱势的基础上，找到产品的主攻方向，从以往和多家运输行业单位均有业务往来的基础上，去走访绿通车队、冷库和物流大客户中通、圆通、韵达、顺丰、京东、唯品会的外包企业等，做好各方面工作的沉淀。

与此同时，今年以来，曹轶率领公司组织召开近十场的各种形式的大型推介会，将陕汽载货车的品质在市场上做好推广宣传，努力使陕汽载货车在云南市场突破上量。

现在看来，对市场形势和发展趋势有充分的预估、判断，你越是预估得足，企业的应对措施就越充分，受到的冲击就会变小。按照曹轶所说，面对变化多端的市场，唯有保持定力，努力做好自己，我们扎扎实实的把事情做好，从最小事情做起，就不会被市场抛弃。

近年来，陕汽深入实施创新驱动，成功开发德龙 X、H、M、L 系列产品。同时，在清洁能源、新能源和智能网联领域塑造了领先优势，打造了国内最大的商用车全生命周期服务平台。

常言道：不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海。有陕汽集团在背后的坚强支持，曹轶对今后的发展充满了信心。

聚焦陕汽CVP头部客户价值工程

陕汽重卡 品质成就未来

陕汽重卡 <http://www.sxqc.com>



学习贯彻十九届六中全会精神，表彰先进单位和先进个人

郑州市濮阳商会成立两周年庆典活动隆重举行

▶▶▶ [紧接 P1]

7 月 23 日，郑州市濮阳商会联合医美集团向荥阳市刘河镇捐赠 11.5 万元生活物资；8 月 1 日，根据河南新型冠状病毒肺炎疫情最新情况，郑州市濮阳商会发布紧急倡议书；9 月 14 日，郑州市濮阳商会收到郑州市工商业联合会感谢信；11 月 17 日，郑州市濮阳商会传达学习贯彻党的十九届六中全会精神会议；12 月 7 日，中国电子商会副秘书长、中关村电子商会会长齐波、濮阳市投资促进服务中心副主任曹泽利、濮阳市城乡一体化示范区招商局局长耿希波等到郑州市濮阳商会调研考察工作，河南智慧大数据生态园发展有限公司与郑州市濮阳商会签订了战略合作协议。

邢鸿飞在报告中说，学习宣传贯彻党的十九届六中全会精神，是当前和今后一个时期的重大政治任务，我们郑州市濮阳商会，一定要认真学习宣传贯彻党的十九届六中全会精神，切实增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”，坚定不移听党话、矢志不渝跟党走，深刻领会明年召开党的二十大的重大意义，切实增强责任，组织动员广大会员企业紧跟党建功新时代、奋进新征程，以优异成绩迎接党的二十大胜利召开。

郑州市濮阳商会党支部书记张孟山作了党支部工作报告。

郑州市濮阳商会副会长、河南盈之年商贸有限公司总经理王琳代表会员企业发言，并现场向商会捐赠现金 10000 元和价值 10000 元的 40 箱精美礼品。

郑州市工商联 全市民营企业开展防范打击新型电信网络诈骗宣传月

● 许元浩、邢永杰、刘继臣、邢鸿飞共同启动郑州市民营经济领域开展防范打击新型电信网络诈骗宣传月仪式

党支部书记：张孟山
执行会长：刘宗灿
常务副会长：刘庆勇、武中奇、赵占杰、刘国友、张凯、宋豪文、梁志军、单广瑞、刘运洪、张世杰、武吉收、马大勇
副会长：晁静、王琳、罗振宇、郝腾飞、徐晓彤、刘品耀、贾荣力、白怀广、段宇
文化顾问：张剑锋、刘小江
秘书长：李静
常务副秘书长：李代广
副秘书长：胡本钦、臧海华、杨盼丽、王鹏超、陈焕军
监事长：何林静
监事：安军营、祁志强、丁瑞豹、赵旭东
法务长：郑培培 刘要帅

郑州市濮阳商会领导班子成员名单

会长：邢鸿飞

- 附件 2：郑州市濮阳商会抢险救灾、抗击疫情先进单位和先进个人名单
- 一、先进单位
- 郑州医美健康产业集团
 - 河南嵩文实业有限公司
 - 河南茗醇商贸有限公司
 - 河南华中建设工程有限公司
 - 河南盈之年商贸有限公司
 - 红星美凯龙集团发展中心河南区域
 - 河南中坤实业有限公司
 - 企业家日报社
 - 北京龙源集团 / 星凯电气 / 北源电力
 - 河南华泽法律咨询有限公司
 - 河南溪泉坊商贸公司
 - 河南煜斌天一泰医疗器械公司
 - 河南中金高科信息技术有限公司
 - 河南省德玛隆滤器有限公司
 - 河南思政教育咨询有限公司
 - 河南冠丰融资租赁有限公司
 - 上海广联环境岩土工程股份有限公司
- 河南区域公司
- 百步康筋骨堂品牌管理有限公司
 - 河南信密网安科技有限公司
 - 上海贵酒河南区负责人
 - 河南嘉安源科技服务有限公司
 - 河南郑储货物运输有限公司
 - 三然乳胶科技有限公司郑州分公司
 - 大华建设项目管理有限公司河南分公司
 - 中国太平洋保险股份有限公司河南分公司郑州管城支公司

- 河南康辉文旅集团
- 河南智予大数据科技有限公司
 - 河南可奈儿商贸有限公司
 - 河南宏展财务有限公司
 - 河南小数点教育科技有限公司
 - 郑州墨一教育咨询有限公司
 - 善朝教育集团
 - 河南龙锦斋文化传播有限公司
- 二、先进个人
- 邢鸿飞、何林静、李静、赵占杰、胡本钦、王琳、武中奇、岳保坤、史正飞、王鹏超、武吉收、张鹏飞、梁志军、刘运洪、刘国友、鲁建领、施贵修、武站国、范在山、刘品耀、谷丰、宋培飞、杨瑞、程小青、耿金世、曹鑫、祁志强、宋豪文、谢政丽、赵现旺、房善朝、董建粉、赵士宽、安军营、陈萍。
- 三、优秀组织者
- 刘宗灿、李代广