

# 企业家日报

## ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第316期 总第10296期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 责编:方文煜 版式:黄健 全年定价:450元 零售价:2.00元

2021年12月17日 星期五 辛丑年十一月十四

新闻简讯 | News bulletin

产业变革形势下车企与伙伴共赢之道 | 系列报道之十

## 梁卫东:天道酬勤 业道酬精

### ——齐齐哈尔天赋利汽车销售公司以服务至上开创新局面



●齐齐哈尔天赋利汽车销售有限公司总经理梁卫东



■ 本报记者 赵健

只身来到省城哈尔滨,在一家销售重卡品牌的公司里当了学徒,学习汽车维修。

从古至今,上天都偏爱勤奋努力的人,把人们付出的努力给予积极的回报。同时,事业无止境,唯有全力以赴倾注其中,才有可能有所建树。这就是人们常说“天道酬勤,业道酬精”的主要含义。

作为一个80后,梁卫东从服务起家,靠自己二十多年的勤奋努力和对服务品质的执着坚持,硬是在竞争激烈的国内商用车行业闯出一条康庄大道,正在东三省地区扩建着自己的汽车销售版图,构建起集整车销售、售后服务及售后延伸服务为一体的规模化经营的汽车贸易公司。

#### ◆以服务立事业,一举成名

梁卫东有些腼腆,白净的脸上带着一副金丝眼镜,温文尔雅,和人们常说的东北大老爷们的形象相去甚远,倒像一个十足的南方人,也让人很难把他和全球知名的变速箱传动企业法士特公司在东北的“维修第一人”,以及陕汽重卡2020年在黑龙江地区的销售冠军想象在一起。

今年刚满四十的梁卫东,却在商用车维修行业已经摸爬滚打了二十三年之久。“迫于当时家里条件的压力,我初中没有毕业就出来做事了。”梁卫东说,作为出生大庆这个新中国第一口油田闻名于世的石油人后代,骨子里有着拼搏奋进的气质。十七岁那年,他

随着那几年国内重卡市场的兴盛,他所在的公司也把业务扩张到省内,于是,梁卫东带着人来到齐齐哈尔,管理起公司在当地车辆维修和服务。然而,到了2009年,他所在的公司因为资金链断了,企业关门了。因为自己有过硬的维修技术,梁卫东开始成立新公司把维修服务承接下来。

很多时候,人是无法选择出生的家庭,但是可以选择努力去做事。似乎是命中注定,梁卫东一开始就接触到法士特公司变速箱的维修,勤奋踏实的他在维修技术方面的能力提升很快,并得到了去西安法士特总部培训学习的机会。

梁卫东说,随着他维修技术的提高,他在黑龙江省范围的名气也越来越大,前来拜师学艺的人也不少,梁卫东说他现在带的徒弟就有16名。

“后来几乎所有在法士特总部的培训、交流会我都无一缺席,在法士特我交了很多朋友,有很多人给了我很大的支持。”期间还发生了为梁卫东克服一切困难,不顾一切只身为客户修理坏在深山的重卡车辆的事迹,他一心只为用户,替用户排忧解难的高贵品质赢得众人的钦佩和赞许,因此,他赢得法士特维修黑龙江第一人的称号。

坚持服务至上,把服务放在第一位。梁卫东认为,在商用车行业,不管是销售还是维

修,服务是基础。所以,他要求公司员工每次去外出服务一定要给用户准备泡面、准备热水,哪怕是用户之前有各种抱怨,经过以自己人为本的服务,客户有了愉快的维修体验,所有的抱怨都会变成开心。

#### ◆以品质拓市场,一路高歌

靠着扎实的技术功底,梁卫东以优质的服务,赢得了用户的认可,自己的事业也借此得到提升。“那几年随着国内商用车市场的崛起,法士特公司出现了井喷式的发展,每年我都能卖几百台变速箱,我人生第一桶金就是通过法士特赚取的。”梁卫东说。

选择大于努力。随着国内商用车市场的发展壮大,他在紧跟法士特的脚步发展自己的同时,也接触到陕汽重卡相关人员,基于对陕汽重卡军工品质的认可和在当地逐渐形成的品牌口碑,梁卫东开始涉猎陕汽重卡产品的销售。

“在东北这个区域,不仅是一汽的大本营,同时,由于福田欧曼进入东北的市场比较早,所以,黑龙江一直是解放、欧曼的强势市场,陕重汽进入东北,特别是黑龙江市场

稍微晚一点,但是,陕汽的营销策略特别注重以人为本,注重客户体验感,尤其是服务这块,陕汽在维护客户要比维护车辆还要重要”梁卫东介绍说。

梁卫东介绍说,陕汽在当地的做法可以说是每卖一台车就是交了一个朋友。因为,很多客户在经过产品质量认识和售后服务的体验,在以后换车的过程中,都毫不犹豫地选择了陕汽,可以说,陕汽逐渐造就了一大批忠实的粉丝。

因此,梁卫东在2019年成为陕汽在成为黑龙江齐齐哈尔地区、大庆地区、内蒙古部分地区的一级经销商后,实现了陕汽重卡的快速上量,当年就成功在黑龙江排名第二,2020年更是成为了当地的销售冠军。

如今,坚守服务品质,依然是梁卫东在市场竞争中的重要法宝。在最近黑龙江疫情严重期间,梁卫东坚持正常服务,及时维修。一辆途经齐齐哈尔的陕汽卡友赵师傅驾驶一辆陕汽德龙X5000,出现故障,挂不上档,凭借多年的驾驶经验也无法消除故障,而他的挂车是快递集装箱,限时卸货,车坏的地方接近中风险辖区。服务站员工接到报修电话后,提前做好疫情防护工作,持有48小时核酸报告,第一时间到达维修现场,保证了用户正常按时卸货,并给赵师傅免费赠送了口罩、免洗手液等疫情防护用品,并带去泡面、开水,让赵师傅真正体会到了陕汽的及时服务,他在当地车友圈高度评价了我们陕汽贴心服务。

梁卫东认为,将来的趋势,买车就是买服务。这些年,陕汽不断推出的各种营销和服务模式,打开了企业的销售和服务边界,增加了销售量,带动了销售;而通过与陕重汽的合作不断深入,带给梁卫东更多的发展机遇,明年他将在辽宁建立销售网络,扩大自己的销售版图。

通过专业化服务,梁卫东不仅增加了市场的掌控能力,带动汽车后市场的其他利润板块,更为明显的就是实现销售的增量,并且在国内重卡市场断崖式下跌的背景之下,按梁卫东的说法,以服务立事业,以品质拓市场,这就生成了一个良性运转的生态圈,他和陕汽便能更好地实现共同发展。

**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

## 企校强强联袂 共筑“智”造高地

### 江南集团与湘大、科大共同成立“军工先进制造协同创新中心”

■ 谭怀鹰 卢义军

12月10日上午11时,中国兵器江南工业集团与湘潭大学、湖南科技大学联合成立的“军工先进制造协同创新中心”揭牌签约仪式在江南集团隆重举行。江南集团、湘潭大学、湖南科技大学联合成立军工先进制造协同创新中心。这是贯彻落实国防和军队现代化“三步走”战略部署、湖南省“三高四新”使命任务的重要举措,也是企校、校校合作结出的丰硕成果。

湘潭市人民政府副市长陈小山,湖南省委军民融合发展委员会办公室巡视员施岩松为“军工先进制造协同创新中心”揭牌。江南集团与湘潭大学、湖南科技大学签订《军工先进制造协同创新中心合作框架协议》。湘潭大学、湖南科技大学有关部门及院系负责人,江



江南集团有关部门负责人、科技人员代表等共同见证这一重要时刻。

江南集团近年来深入贯彻习近平强军思想,围绕国防和军队现代化建设需求,大力践行创新驱动发展战略,形成了“四大系列”装备产品,服务强军兴军能力持续提升。立足新发展阶段,公司提出了打造“智能化弹药领域排头兵”的新时期发展定位,着力提升



科技创新能力、先进制造能力、企业治理能力。湘潭大学、湖南科技大学都是省政府与国家国防科技工业局共建高校,在多个领域拥有强劲的科技实力。此次签约,校企三方将以“校企结合、平台共享、优势互补、合作共赢”为合作原则,充分发挥自身产业优势和技术优势,以军工先进制造协同创新中心为平台,联合开展智能化弹药先进制造技术研究,人

才培养、项目申报和成果转化,共同打造国家智能化弹药领域先进制造高地,服务国家国防事业和地方经济发展。

江南集团董事长、党委书记王英表示,公司将秉承合作原则,坚持以技术为引领,坚持军工制造自动化、信息化、智能化发展方向,充分发挥各自产业优势和技术优势,强化人才队伍培养,加快科技成果转化,服务国家国防事业和地方经济发展。

湘潭大学校长李伯超、湖南科技大学校长朱川曲表示将以此次签约为起点,共同努力,充分发挥自身的人才、科技、智力等多层次优势,在更大范围、更广领域、更深层次上推动校企、校校融合发展,与江南工业集团一道,共同为社会主义现代化新湖南、新湘潭,实现中华民族伟大复兴作出新的、更大贡献。

**双汇熟食**  
SHUANGHUI DELI  
三重卤,更入味

**冰川时代**  
Challenge Peak 挑战巅峰  
天然矿泉水  
中国登山队 荣誉之选

明年1月1日起 我国调整部分商品 进出口关税

我国 进一步采取市场化方式 加强对中小微企业的 金融支持

青海省 首列南亚国际班列发车

西部陆海新通道 综合冷链物流基地项目 落户广西钦州港

新闻热线:028-87319500 投稿邮箱:cjb490@sina.com

