

焦作雅迪开展系列暖心活动

本报讯(记者丁垒)雅迪前进每一步,都在引领行业新发展。日前,记者了解到,为切实解决电动车用户冬季用车困扰,焦作雅迪开展了系列暖心活动。作为电动车行业领导者,雅迪通过“暖橙”服务和科技创新为各品牌电动车用户带来解决困扰的方案,陪伴车主一起温暖过冬。

天气逐渐变冷,众多两轮电动车车主都为爱车装上了挡风被等保暖“配件”,但因天气寒冷导致的续航缩短、充电慢等问题仍未解决,车辆出现故障更是让广大电动车车主头疼。在此情形下,雅迪推出第十四届“暖橙”服务行动,助力电动车用户冬季安全出行。2023年10月20日至2024年1月7日,全国两轮电动车用户均可享受20项免费检修保养服务以及10元以内电动车配件免费更换福利。值得一提的是,雅迪“暖橙”服务行动不限电动车品牌、不限型号,也就是说,其他品牌的电动车也可享受雅迪提供的上述服务和福利,这体现

了雅迪践行品牌责任、打造行业服务标杆的追求。

据介绍,一直以来,雅迪始终以用户为中心,厚植服务理念,不断引领行业服务水平跃迁升级。雅迪连续8年通过五星级售后服务认证,并于今年荣获行业首个七星级服务体系认证。今年11月,由雅迪开创的首届服务工程师技能大赛成功举行,来自全国各地的服务工程师上演巅峰对决,角逐最高荣誉,尽展新时代服务人才的风采。此次大赛目的是选拔培养高质量服务人才,提升专业服务技能,这也体现出雅迪纵深推进服务体系建设和引领行业服务高质量发展的决心。

“焦作雅迪积极参与‘暖橙服务’行动,2024年1月7日前,我市各品牌电动车用户均可享受灯光检查、喇叭检查、减震调节等20项电动车免费检修保养服务以及10元以内电动车配件免费更换福利,我们承诺坚决把大品牌对用户的关爱落到实处。”焦作雅迪电动车零售总经理张海洋说。

在此基础上,焦作雅迪还开展了“暖橙”服务季“千店送福利”活动,2023年12月15日至31日,雅迪冠能系列车型直降100元,以旧换新最高可折价1000元,同时还推出了雅迪原厂电池半价换购活动。

除此之外,雅迪还依靠科技进步为广大电动车用户提供解决冬季续航焦虑的方案。雅迪率先成功将石墨烯材料应用于电池产品,打造了寿命长、续航远、耐极温的雅迪石墨烯电池,解决了寒冷环境下续航缩短、充电慢等问题。雅迪TTFAR石墨烯3代PLUS电池采用雅迪首创石墨烯电池专利技术,充放电可循环1000次,寿命是普通电池的3倍,即使在-20℃环境下放上一晚,仍然能够正常骑行,保持长续航。“这款电池承诺提供24个月换新服务,同时还适配其他品牌电动车。”张海洋说,“让亿万人享受美好出行是雅迪的追求,我们欢迎更多电动车用户选择品质更好的雅迪石墨烯电池。”

练好内功 蓄能长远

□丁垒

随着我市电动车品牌和门店越来越多,从事电动车销售的人员队伍也逐渐壮大。是他们的辛勤工作,让许许多多性能更优秀的电动车走进千家万户,改善了大家的出行体验,提升了幸福感。

只要我们愿意细分,任何一个群体总能分出高下优劣。电动车销售人员中有一些人综合素质较高、工作业绩较好,也有一些人稍差一点。我们知道,近年来,愿意购买电动车的人比较多,销售人员的工作态度、工作能力不仅关系到个人收入、品牌形象,还关系到更多消费者的消费体验。所以,为了电动车销售行业发展得更好,引导员工提升素质也是十分必要的。眼下正值电动车销售淡季,不少电动车品牌代理商正在通过各种形式“练内功”,可以考虑从以下几个方面提升员工的综合素质。

增强尊重消费者的意识。我们常说“顾客就是上帝”,这种理念应该体现在我们工作的每一个细节。无论是生产商在科研、制造方面的最新成果,还是销售商的种种努力,最终都要靠消费者的认可来实现品牌价值,所以我们在经营活动中应该坚守平等原则和诚实信用原则,不慢待、不欺瞒消费者,不靠花招赢得一时利益而失掉口碑。

提升交流沟通能力。作为一名电动车销售人员,应该具备一些基本素质,但最基础的是有良好的沟通能力。本品牌在科技研发方面的新成就体现在产品的高性能上,很大程度都要依靠一线销售人员的推介才能赢得消费者的信赖。这就要求销售人员一方面要提高口头表达能力,另一方面要善于学习产品的相关知识,既要能说会道,又能言之有物。

要求再高一点,还应善于捕捉消费者的需求。在日常销售工作中,我们不仅要善于表达,还要学会倾听和观察。表达的目的是为了说服消费者购买我们的产品和服务,为了让我们的解说更加有效,及时把握不同类型消费者的偏好和关注点就显得十分重要。而聆听和观察,就是我们了解消费者所思所想的主要途径,所以为了让我们的销售成功率更高,我们还应掌握一些引导消费者表达的技巧。

总之,对于电动车销售行业来说,无论是为了短期的业绩还是企业的长远发展,员工的服务水平都是很重要的。提升员工综合素质,值得我们花大力气做好。

图片新闻



12月16日,雅迪电动车焦作旗舰店工作人员在安装三轮电动车。近年来,消费者的消费结构与偏好正在发生变化,“颜值经济”成为社会关注的焦点,作为电动车行业的领跑者,雅迪电动车推出了众多符合年轻消费者审美的产品,深受年轻消费者喜爱。
本报记者 宋崇飞 摄



12月17日,市民在爱玛电动车焦作旗舰店排队参与“1元购价值39元保温壶”活动。为了回馈广大新老顾客,爱玛电动车焦作旗舰店举行了第三届超级内购会,受到了顾客的好评。
本报记者 宋崇飞 摄



12月17日,顾客在九号电动车焦作旗舰店选购两轮电动车。九号电动车凭借集智能、潮玩、黑科技、高颜值于一身的优势,不仅拥有便捷的解锁方式,在安全、性能方面还有着出色的表现,深受年轻消费群体的喜爱。
本报记者 宋崇飞 摄



12月16日,顾客在新日电动车焦作旗舰店选购两轮电动车。作为行业领军企业,新日电动车以出色的技术打造极致的产品,为大众的日常出行带来了诸多便捷,解决了续航焦虑,减少了换电成本,展现出品牌的强大实力。
本报记者 宋崇飞 摄