

VGIC VEL 2015年第三季度经销商标准检查终版成绩报告-DSA

上海尊享荟 (宋园路)

经销商总体与各环节	环节得分	权重	成绩	全国平均环节得分	与全国平 均分对比	区域平均环节得分	与区域平 均分对比	全国排名	区域内排 名	上期经销 商得分	与上期得 分对比
展厅硬件设施	100.0	45.0%	45.0	87.0	13.0	-	-	1	1	100.0	0.0
展车/试乘试驾车	50.0	20.0%	10.0	64.3	-14.3	-	-	15	-	80.0	-30.0
经销商人员形象	100.0	15.0%	15.0	76.8	23.2	-	-	1	-	100.0	0.0
流程管理	75.0	20.0%	15.0	46.4	28.6	-	-	2	-	100.0	-25.0
Q3经销商DSA评分卡得分	-	100.0%	85.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Q3经销商DSA总分	-	•	85.0	72.8	12.2	-	•	6	•	96.0	-11.0

考核内容			分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得	身分为 写	₹分,不作负分累加,适用所有评 分	项		IA YI	加力冰區
第一部分	展厅	硬件设施 共45%				
	1	落地玻璃窗	2	落地透明玻璃窗无破损、积尘污浊	2	
	2	店外宣传物料	5	店外悬挂的旗帜、刀旗、宣传画等,无污渍、破损、褪色	5	
展厅外部	3	经销商铭牌(门头)	8	1.展厅门头符合厂家CI标准,干净整洁无水渍、污渍,字体无剥落、破损 2.门头及门头周边不得悬挂任何宣传物料 3.展厅外部无不符合CI标准的建筑,不得额外搭建任何非CI标准的建筑物	8	
维护	4	标示牌/停车区	5	1. 顾客停车区不可停放商品车、试驾车及公务车等经销商自有车辆,并有清晰的停车线及指示牌 2. 试乘试驾停车区不可停放除试乘试驾车以外任何车辆 3. 外部区域地面上无油渍、纸屑、积水、烟头,垃圾等 4. 入口处有标示明确的营业时间、销售和服务热线电话,无错字和文字剥落 5. 标示牌(包括指示标识牌和区域标示牌),无破损、积尘、污渍、不得遮挡	5	
	5	展厅内部宣传物料	5	展厅内所摆放、悬挂的宣传物料,如易拉宝、X展架等,应保持干净、 平整、无破损、无褪色	5	
展厅内部 维护	6	墙面/地面/绿植	3	1. 墙面白色,无明显破损和大面积污迹 2. 展厅地板脚印、灰尘、水渍即时处理,随时保持地面清洁 3. 展厅绿植叶面无积尘,植物保持长青,绿植盆栽无枯叶、纸屑、烟 头等杂物	3	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得	身分为 零	₹分,不作负分累加,适用所有评分 ************************************	项		JA YI	1177 灰色
	7	车辆展示区/客户洽谈区/售前客休区 /VIP室/区域标识牌	3	1. 展厅内客户可见范围内电器连接线缆应该走暗线或有专门线槽 2. 售前顾客休息区的家具干净、整洁,无破损 3. 展厅内桌面和座椅随时保持清洁状态,顾客离开后,有专人进行及时清洁(如:桌面、烟灰缸、茶杯、食品饮料包装、纸屑等)无人使用时座椅归位 4. VIP洽谈室有标牌且室内电视及DVD等视听设备处于正常使用状态 5. 各区域有明显标识牌可以引导顾客到洗手间、休息室、服务区,且标识牌无破损、无字体脱落	3	
展厅内部 维护	8	卫生间	3	1. 洗手池、台面及化妆镜干净无污渍破损,洗手台有鲜花装饰 2. 洗手间配备烘干器或擦手纸,卫生纸 3. 卫生间内门锁、水龙头及抽水水箱均处于良好的使用状态 4. 卫生间内保持照明充足、干净整洁 5. 卫生间内的各种清洁用品未出现在客户视线范围内 6. 有详细的卫生间清洁书面记录,至少每1小时打扫一次	3	
SE D	9	茶水饮料/食品	3	1. 提供至少两热、两冷饮料。有包装的饮料要有吸管提供给客户使用,使用瓷质咖啡杯盛放咖啡,玻璃杯盛装冷饮,不得使用纸杯 2. 玻璃杯可以盛装热茶 3. 瓷杯不能盛装冷饮 4. 提供独立包装食品且食品提供给客户要有专门的餐盘和容器。无过期食品	3	
	10	精品附件展示区域	3	1.售前,售后,预检工位及新车交车区的精品展示区内,不得展示各种仿冒产品 2.精品陈列区域内陈列橱窗及陈列家具干净整洁,无手印,积尘、污渍、虫渍、破损,展示品必须拆封	3	
	11	RTT品牌定制器		1. 尊享荟中须有RTT品牌显示设备,且能提供证明文档 2. 显示设备处于正常使用状态,且在营业时间内开启	5	
展厅硬件设施	施总体理	环节得分				100.0

考核内容		评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
		፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟፟			IA.YI	
第二部分	展车	/试驾车 20%				
	12	展车外部保持干净整洁	4	1. 车身及玻璃内外光亮、没有灰尘、水印或指印 2. 发动机舱内干净、整洁,发动机Logo上无保护膜 3. 轮胎没有污渍,表面光亮、漆黑;轮胎花纹内不能夹带石子或其他杂物;轮拱干净,无泥沙、积尘 4. 轮毂崭新、光洁,且大众Logo竖直水平朝上 5. 展车前后安装统一的车型名牌,整洁、平整、水平、无褪色、掉漆,无遮挡、覆盖	2	辉腾展车轮胎上有杂 物
展车(现	13	展车内部保持干净整洁	4	1. 展车内部无积尘、污渍;方向盘、仪表台无保护膜 2. 展车储物空间干净且内无任何无关物品;后备箱整洁,无杂物	2	车内储物空间有杂物
场34年包辉	14	展车功能设置符合厂家要求	4	1. 展车内时钟保持与当地标准时间一致;展厅内各展车的时间调整一致 2. 只要车型配备允许,将当地常用广播电台存为快捷键,以便迅速为顾客展示喜欢的电台;所有展车的存储序列一致,便于记忆3. 电瓶电力充足,禁止在营业时间内对展车充电(可以使用地插等不外露式的充电) 4. 前排座椅调至最低位置,前排座椅靠背与B柱平齐,安全带缩进到位,所有头枕处于同一高度 5. 方向盘回正,使Logo水平朝上 6. 展车天窗处于上翘状态(无天窗车型除外) 7. 每辆展车须配置技术参数牌 8. 展车所有车窗须完全升起,并处于非锁死状态 9. 展车不能装配各种仿冒产品		辉腾展车时钟与当地 标准时间不一致, B7 展车在营业时间充 电,高旅展车头枕高 度不一致。

考核内容		评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得	身分为 零	₹分,不作负分累加,适用所有评 分	顶		10 33	31.75 %31.
	15	试乘试驾车内外保持干净整洁	4	1. 试乘试驾车车身、玻璃干净、光亮、无污渍、无积尘、无水渍 2. 试乘试驾车内部无任何保护膜 3. 车内储物盒、后备箱:整洁,无杂物;毡垫、备胎及其他标配 工具摆放整齐、固定到位;配备有事故警告三角板 (不对刚完成试乘试驾返回的车辆进行检查)	4	
试乘试驾车(现场查2台试车)	16	试乘试驾车功能设置符合厂家要 求	4	1. 车辆配置、功能均能正常工作,尤其是安全性配置,如:指示灯、雨刮器(玻璃清洗液充足)、车灯、刹车、可调节车镜、可调节座椅、天窗、电动车窗等 2. 油箱不少于半箱油 3. 将当地常用广播电台存为快捷键,以便迅速为顾客展示喜欢的电台。所有车的存储序列一致,便于记忆。 4. 车内时钟保持与当地标准时间一致 5. 安全带应当正确地缩进到位,处于平整状态 6. 方向盘回正,且位置处于初始状态 (不对刚完成试乘试驾返回的车辆进行检查) 7. 试乘试驾车不能装配各种仿冒产品	2	辉腾试驾车油箱少于 半箱油
展车/试驾车	≅总体环	、 节得分			50.0	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得	导分为零	₹分,不作负分累加,适用所有评分	项		JAN	1171/水四
第三部分	经销	商人员形象 15%				
销售团队 形象/穿着	17	销售顾问形象/穿着	15	1.销售团队衣着颜色、款式须统一,包括西装、衬衣,男士领带,女士丝巾的颜色、系法统一,条纹方向一致。 2.销售团队随时配戴统一的工牌,且工牌上需包含姓名、职务,统一佩戴左侧,衬衣口袋或西服口袋上方	15	
经销商人员	形象总·	体环节得分				100.0
第四部分	流程	管理 合计20%				
	18	有专人负责成交客户的满意度调研	1	提供负责人名单包括:岗位描述、组织架构图、聘用合同,书面的工作流程,客户回访工作记录	1	
成交客户	19	经销商是否在新车交付3天内联系客户? 经销商是否在新车交付7-15 天内联系客户?	1	检查经销商的客户回访工作记录	1	
放文各户 管理 	20	经销商是否在新车交付的90到100天 内再次联系客户?	1	检查经销商的客户回访工作记录表单	0	无关怀客户车辆使用情 况,了解客户满意程度
	21	经销商定期通过对顾客满意度分析, 来制定满意度改进提升计划	1	检查经销商管理层例会是否有客户满意度分析的议题,是否针对客户满意度做了分析并找到需要提升的环节,是否针对分析结果制定相应的行动计划	1	
	22	经销商有新车交车面访,且需介绍售 后服务顾问	1	检查经销商交车面访表及交车文档	1	
	23	展厅来店登记表	3	展厅来店登记表中客户初步信息填写完整、准确	3	
销售线索 管理	24	展厅来电登记表	3	展厅来电登记表中客户初步信息填写完整、准确	0	无客户所在地
	25	客户信息卡	4	客户信息卡建卡及时,信息填写完整、准确	4	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得	₽分为₹	零分,不作负分累加,适用所有评分	项		14.11	11刀 床凸
	26	每辆试驾车具有试乘试驾记录	1	记录销售人员或试驾专员姓名,客户姓名 每次试驾的出发时间和里程数,以及结束时间和里程数,里程数应该连 续记录(允许少数特殊原因造成的不连续)	0	试驾记录缺失出发时间 、结束时间及出发里程 数、回程里程数
	27	经销商复印客户的有效机动车驾驶 证,试驾客户签署试乘试驾协议	1	根据《试驾车使用情况记录表》上客户姓名,随机选择3条信息检查《试乘试驾协议》,检查客户姓名、试驾日期和驾驶证复印件是否一致	1	
试乘试驾	28	销售顾问是否询问客户试驾效果,并在7天内就试乘试驾效果对客户进行了跟进	1	根据《试驾车使用情况记录表》上客户姓名,关联检查《试乘试驾反馈表》和销售顾问工作记录	1	
车文档管 理	29	经销商具备试乘试驾管理制度 试乘试驾安全保障机制	1	1. 现场提供由总经理签字盖章的《试乘试驾车管理制度》书面文档,文档内容包括试乘试驾车使用范围,试乘试驾车管理规定,试乘试驾车维护,试乘试驾流程;现场访问销售经理(请经销商先提供《试乘试驾车管理制度》文档,再进行访谈) 2. 试乘试驾安全保障制度完善,有安全保障机制文件(保险),相关责任人清楚保障措施和事故处理流程	1	
	30	定期统计分析试乘试驾相关数据(试乘试驾率、试乘试驾成交率)	1	经销商应定期统计分析试乘试驾率和试乘试驾成交率数据,评估员现场检查工作记录并访问销售经理(试乘试驾率=试乘试驾客户数/有效留档客户数;试乘试驾成交率=试乘试驾成交数/试乘试驾数)	1	
流程管理总	流程管理总体环节得分					
DSA总分					85.0	

考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少往	导分为零	IA YI				
展车(现 场随机检 查3台展 车,其一台 辉腾)	12	展车外部保持干净整洁	4	1. 车身及玻璃内外光亮、没有灰尘、水印或指印 2. 发动机舱内干净、整洁,发动机Logo上无保护膜 3. 轮胎没有污渍,表面光亮、漆黑;轮胎花纹内不能夹带石子或其他杂物;轮拱干净,无泥沙、积尘 4. 轮毂崭新、光洁,且大众Logo竖直水平朝上 5. 展车前后安装统一的车型名牌,整洁、平整、水平、无褪色、掉漆,无遮挡、覆盖	2	辉腾展车轮胎上有杂 物





考核内容			分值	评分说明	得分	扣分原因
每项最少得	导分为零	》分,不作负分累加,适用所有评分	〕		19 23	JA77 WA
展车(现 场随机检 查3台展 车,其中 包括一台 辉腾)	13	展车内部保持干净整洁		1. 展车内部无积尘、污渍,方向盘、仪表台无保护膜 2. 展车储物空间干净且内无任何无关物品; 后备箱整洁,无杂物	2	车内储物空间有杂物







考核内容 每项最少?		评分项 序分,不作负分累加,适用所有评分	分值	评分说明	得分	扣分原因
展场查车包辉的 一个	14	展车功能设置符合厂家要求	4	1. 展车内时钟保持与当地标准时间一致;展厅内各展车的时间调整一致 2. 只要车型配备允许,将当地常用广播电台存为快捷键,以便迅速为顾客展示喜欢的电台;所有展车的存储序列一致,便于记忆 3. 电瓶电力充足,禁止在营业时间内对展车充电(可以使用地插等不外露式的充电) 4. 前排座椅调至最低位置,前排座椅靠背与B柱平齐,安全带缩进到位,所有头枕处于同一高度 5. 方向盘回正,使Logo水平朝上 6. 展车天窗处于上翘状态(无天窗车型除外) 7. 每辆展车须配置技术参数牌 8. 展车所有车窗须完全升起,并处于非锁死状态 9. 展车不能装配各种仿冒产品		辉腾展车时钟与当地 标准时间不一致, B7 展车在营业时间充 电,高旅展车头枕高 度不一致。







考核内容	评分项 序分,不作负分累加,适用所有评分。	分值	评分说明	得分	扣分原因
试乘试驾车(现场 随机检查2 台试乘试 驾车)	试乘试驾车功能设置符合厂家要 求	4	1. 车辆配置、功能均能正常工作,尤其是安全性配置,如:指示灯、雨刮器(玻璃清洗液充足)、车灯、刹车、可调节车镜、可调节座椅、天窗、电动车窗等 2. 油箱不少于半箱油 3. 将当地常用广播电台存为快捷键,以便迅速为顾客展示喜欢的电台。所有车的存储序列一致,便于记忆。 4. 车内时钟保持与当地标准时间一致 5. 安全带应当正确地缩进到位,处于平整状态 6. 方向盘回正,且位置处于初始状态 (不对刚完成试乘试驾返回的车辆进行检查) 7. 试乘试驾车不能装配各种仿冒产品		辉腾试驾车油箱少于 半箱油



考核内容	序号	评分项	分值	评分说明	2 4	扣分原因	
每项最少得	每项最少得分为零分,不作负分累加,适用所有评分项						
成交客户 管理	20	经销商是否在新车交付的90到100天 内再次联系客户?	1	检查经销商的客户回访工作记录表单	0	无关怀客户车辆使用情 况,了解客户满意程度	

Ľ	1 / I	L	LALLIN,	1/(///	ц/:						
1	A	В	C	D	E	F	G	Н	I	J	K
1	序号	车型	车架号	销售顾问	客户姓名	开票日期	联系方式	备注	回访日期	首保提醒	预约时间
2	1	辉腾 GP3 V6 5座 FSI	WVWFE73DXE8002821	宗佳骏	王新胜	2015/4/1		甘肃用车			
3	3	辉腾 GP3 V6 (尊享定制3.6)	WVWVV73D7D8006710	傅伟捷	王国兴	2015/4/3	13901791540		7月2日	客服部已做首保提醒	2015/8/27 10:00
4	4	高旅	WVWS64AU7FP582615	陈晓琳	姚燕婷	2015/4/7	13817560220		7月2日	客服部已做首保提醒	
5	5	尚酷	WVWS43138FV014361	宗佳骏	吴佳雯	2015/4/1	13661597652		7月2日	客服部已做首保提醒	
6	7	夏朗	WVWCJ57N4FV018019	李曦	张伟	2015/4/16			7月2日	客服部已做首保提醒	2015/7/2 14:00
7	9	T5	WV2D887HXFH012091	全佳伟	吃鼎实业有风		13611747636		7月4日	客服部已做首保提醒	
8	10	高尔夫旅行版	WVWS64AU9FP523825	徐金兰	朱鴻	2015/4/16	13564913222		7月4日	客服部已做首保提醒	
9	11	甲壳虫	WVWCG1164FM631126	全佳伟	许树琴	2015/4/16	15801988561		7月4日	客服部已做首保提醒	
10	12	尚酷	WVWS43134FV005916	李曦	高旭强		13524789010		7月4日	客服部已做首保提醒	
11	13	夏朗	WVWLJ57N3FV012681	李曦	朱浩寅		13371822690		7月4日	客服部已做首保提醒	2015/8/15 15:00
12	14	T5	WV2D887HXFH039274	李曦	上海綿深建设	ī. R	13801642366		7月5日	客服部已做首保提醒	
13	15	迈騰	WVWPR13C6EE156442	李曦	州市得丰五	2015/4/20		外地用车	7月5日		
14	16	辉腾 GP3 V6 (尊享定制3.6)	WVWVV73D6D8005774	全佳伟	居纪忠	2015/4/21		经销商	7月5日		
15	17	甲壳虫	WVWCG1161FM636235	宗佳骏	韦炎香		13918222346		7月5日	客服部已做首保提醒	
16	18	尚酷	WVWS43137FV012052	宗佳骏	高竹筠		13585585412		7月5日	客服部已做首保提醒	
17	19	夏朗	WVWCR57N5FV020788	李曦	刘建强		13681913563		7月6日	客服部已做首保提醒	
18	20	甲壳虫	WVWC61161FM627019	李曦	周錦红		18616394387		7月6日	客服部已做首保提醒	
19	21	迈特威多功能商务车 四驱	WV2D887H6EH118326	全佳伟	刘冰	2015/4/28	18516530868		7月6日	客服部已做首保提醒	2015/8/1 9:00
20	22	夏朗	WWWLJ57N9FV026326	宗佳骏	王岩		17751111928		7月6日	客服部已做首保提醒	
21	23	夏朗	WVWLJ57N8FV026995	李曦	禁虎军		13601625627		7月6日	客服部已做首保提醒	
22	24	辉腾 GP3 V6 (尊享定制3.6)	WVWVV73D9D8007017	李曦	李源琦	2015/4/30		东北使用	7月7日		
23	25	途锐	WVGAB97P1ED064193	李曦	赵丽	2015/4/29	13661499477		7月7日	客服部已做首保提醒	
24	26	T5	WV2D887H9FH021249	全佳伟	上海风云际名	7	13918485588		7月7日	客服部已做首保提醒	
25	27	T5	WV2D887H4FH027444	金佳伟	李秀晨		18621386675		7月7日	客服部已做首保提醒	
26	28	辉腾 GP3.5 V6 (商务3.0)	WVWFE73D4E8004211	宗佳骏	张维平	2015/4/30	18610114494		7月7日	客服部已做首保提醒	
27											
4	b M Choot	+1 /Chan+9 /Chan+9 /\$7						4	- III		

考核内容 每项最少得	评分项 ₹分,不作负分累加,适用所有评分	分值	评分说明	得分	扣分原因
销售线索 管理	展厅来电登记表		展厅来电登记表中客户初步信息填写完整、准确	0	无客户所在地

Ľ	3 生																														
,	Å	В	С	D	E	F	G	Н			K										7 1	Į į	X Y	ï	Z A	A A	B AC	AD		AE	Å
1										20	15年	(7)	月	()	<u>H</u>	电	流量	登	记	ž											
2			到店 方式		對	İ	销售原			ž	铁仿性质		初	t		意向单型						Į,	5	ez z	商家		鎖				
3	日期	序号	来店	来店特征	来	去	间	客户姓名	联系电话	首次来	再次来	多大	机打车	胸	辉腾	途锐	15	尚話	夏朝	高尔夫	見れた	- I :	# # E	9] :		1 7	単			备注	
4	7月1日	1		先生	9:49	9:50	陈	张小姐	1.8117E+10			,					4												1	F午过来看车	
5	7月3日	2		先生	11:04	11:06	陈	魏先生	1.8919E+10			,				4														邀约来店	
6	7月3日	3		先生	13:05	13:08	傅	1	1. 3902E+10			,			4														询问新	款辉腾是否有现年	
7	7月4日	4		先生	15:04	15:06	金	铁先生	1.3906E+10			,						4					1	Н	1				红色,	苏州上牌, 19. 27W	
8	7月5日	5		先生	11:04	11:06	李	黄先生	1.8916E+10			,							4											看现车	
9	7月5日	6		対	14:03	14:05	胨	张小姐	1. 3525E+10			,									,	I								ti-guan	
10	7月5日	7		対	15:12	15:15	陈	史小姐	1.3636E+10			,									V		(0	1					邀约到店	
11	7月6日	8		先生	13:25	13:26	李	1	1			,			1															询问贷款	
12	7月7日	9		先生	11:00	11:01	宗	黄先生	1.8617E+10			,				1						I				I				邀约来店	
13	7月10日	10		先生	16:35	16:38	李	孙先生	1. 3906E+10			,					4												豪华	6版,询价,南京	
14	7月11日	11		先生	10:43	10:45	宗	胡先生	1.3916E+10			,				1							1	В	1				ā	色. 邀约来店	
15	7月11日	12		先生	11:41	11:42	宗	1	/			,					4													豪华版询价	
16	7月12日	13		先生	9:19	9:20	李	何先生	1. 3919E+10			,					4													豪华板.	
17	7月12日	14		先生	14:13	14:15	李	王先生	1. 3473E+10			,						1												邀约来店	
18	7月13日	15		先生	9:50	9:52	陈	李先生	1. 3662E+10			,							4											2.0舒适	
19	7月13日	16		先生	11:59	12:01	李	岳先生	1. 3866E+10			,				1									1					有空来	
		1 -	1 7		1	1	Ι.	1		1	1 [1	1	1	1	1	I	- 1	1	-	1	-	-1	-	- 1	1	1	1	1		1

考核内容	核内容 序号 评分项		分值	评分说明	得分	扣分原因	
每项最少得	分为零	》分,不作负分累加,适用所有评分			ĮΦN	117/水凶	
试乘试驾 车文档管 理	26	每辆试驾车具有试乘试驾记录	1	记录销售人员或试驾专员姓名,客户姓名 每次试驾的出发时间和里程数,以及结束时间和里程数,里程数应该连 续记录(允许少数特殊原因造成的不连续)	0	试驾记录缺失出发时间 、结束时间及出发里程 数、回程里程数	

Dealer Name 的資本体	上海广江府	2.5				Dealer, Godern			
Model 5 M S 9	程度GP4	Configuration N.W	村地区的版	Plate Number	临時	VIN Number 4 = 10 (r) 45	800/242	Xigintration date 上海日第	
Depar-ture Bate	Time of Departure	Departure in km	Time of Return	Arrival in km	Driving kn	- 1			Superview Sign
(yyyy/mm/dd) 试确试相目期		由店公里數	网络时间			Purpuse of Vehicle	Users Sign 日本人等字	Customer Name #FM #	Jan P
2015/5/14	12:45	45KM	13:28	51KM	16KM	₩EY2P	TOUT	414	-
2015/5/21	17:26	61KM	18 139	79 KM	18 KM	客户试图	2		
2015/6/6/	15:47	112KM	16:02	114kM	2KM	客門成場	18		
2015/6/7/	11:09	II4KM	11:23	117KM	3KM	房户信号.	6		
20/5/6/7/	16:03	11 7KM	16:31	118 KM	1 km	3771/3	对神经.		
195/6/S	16:69	1/AKM	16:39	169 KM	4km	房户州站	AAY	引 其礼 .	-
2011/0/11	9:40	192km	9:45R	186 KM	4km	10 4.1 7	My .	3 K/21	
2015/6/13	11:49	193.8Km	12:25	202.6km	8.8km	客户与 等	The state of the s	316.60	1000
2015/6/13	13:59	202.6km	14:12	20t.2km	2.6km	安约世	8		
20/5/6/13	15:05	15-16-74	along C:16	208.3km	21 km	海科学	李		
2.15/6/15	14:27	2 17 75	1.2.1.	2.0.384	May I.	7011-1-1	4 1543		
2015/7/5	15-154 15:20	280.4 KM	15:54	284. 1km	4km	海門祖	8	THE PERSON	
20/5/7/6	16.54		17:13			客所发 客所发 客所发	Æ		
2d5/7/14	09.28		09:40			宏門成堂	破		
1014/7/17	13:30						对场场		
2015/8/1	9:46	1414km	9:59	1418 KM	4Km	海河等	/3		
1015/2/2	10:10	1412km	10,20	1420K	2KM	海产订驾	際場が		
2d5/8/15	16:01	1420KM	16:10	1424 km	4KM	库卢孙 宏	全国科		10000
20/3/8/18	@13:27	1424km	13:39.	1427 KM	3km	13 00 10	3		- 1
15/3/22	11:35	1+28km	11.47	1430 km	2km	富 次等	自我的		
III 1/22	11.33	1428Km	(1:4)	1430 KM	Zkm	STA S	(M. ASOMAN)		