

**Retail is Detail 零售细节致胜**



**VGIC VEL 2015年第二季度经销商标准检查终板成绩报告-DSA**

**河南国际包头分公司**

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	92.9	45.0%	41.8	86.8	6.0	-	-	16	-	100.0	-7.1
展车/试乘试驾车	66.7	20.0%	13.3	75.2	-8.6	-	-	14	-	66.7	0.0
经销商人员形象	100.0	15.0%	15.0	91.3	8.7	-	-	1	-	100.0	0.0
流程管理	60.0	20.0%	12.0	56.4	3.6	-	-	10	-	40.0	20.0
Q2经销商DSA评分卡得分	-	100.0%	82.1	-	-	-	-	-	-	-	-
Q2经销商DSA总分	-	-	82.1	79.1	3.0	-	-	18	-	81.3	0.8

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						
第一部分 展厅硬件设施 共45%						
展厅外部 维护	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	
	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	
	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	
展厅内部 维护	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	
	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
每项最少得分为零分，不作负分累加，适用所有评分项						
展厅内部维护	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	
	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	NA	无卫生间，和酒店共用
	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	5	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	2	RTT显示器不能正常使用
展厅硬件设施总体环节得分					92.9	

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						
第二部分 展车/试驾车 20%						
展车（现场随机检查3台展车，其中包括一台辉腾）	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	4	
	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	4	
	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	0	各展车电台序列不一致，时钟与当地时间不一致

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						
试乘试驾车（现场随机检查2台试乘试驾车）	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）	NA	未配备试驾车
	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	NA	未配备试驾车
展车/试驾车总体环节得分					66.7	

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						
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%						
成交客户管理	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	
	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	
	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	1	
	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	
销售线索管理	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	
	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	展厅来电登记表缺失客户所在地
	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						
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	未配备试驾车
	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	0	未配备试驾车
	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	0	未配备试驾车
	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	0	未配备试驾车
	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）	0	未配备试驾车
流程管理总体环节得分					60.0	
DSA总分					82.1	



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						
展厅内部维护	11	RTT品牌定制器	5	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	2	RTT显示器不能正常使用



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						
展车（现场随机检查3台展车，其中包括一台辉腾）	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	0	各展车电台序列不一致，时钟与当地时间不一致



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						
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	展厅来电登记表缺失客户所在地

年 月 日

客户登记记录表

经销商名称:

客户情况

意向

来电店目的

客户来源

客户性质

销售顾问

序号	来电店时间 (从止)	客户姓名	性别	联系电话	年龄	试驾车型	购车时间	试驾车型	试驾时间	试驾地点	试驾时间	试驾地点	试驾时间	试驾地点	试驾时间	试驾地点	试驾时间	试驾地点	试驾时间	试驾地点
1	5.6 14:5-10:00	丁先生	男	1824711796		SK														
2	5.7 10:0-10:5	高先生	男	1824710666P		ML														
3	5.7 15:40-16:00	兰先生		15604728523		TR														
4	5.8 13:10-13:30	张女士	女	13898220606		TR														
5	5.10 16:05-16:25	张女士	女	18704781501		SW														
6	5.17 10:40-11:05	王先生	男	13142630799		TS														
7	5.17 10:30-11:00	王女士	女	15647276419		TS														
8	5.17 16:05-16:30	王先生	男	13804729929		TS														
9	5.17 18:00-18:30	王先生	男	18248381001		TG														
10	5.18 10:00-10:30	王先生	男	18794720222		TS														
11	5.19 17:00-17:5	王先生	男	13384861523		TR														
12	5.20 17:10:0	王先生	男	13804865558		TR														
13	5.20 17:10:0	王先生	男	13804865558		TR														
14	5.20 17:10:0	王先生	男	13804865558		TR														
15	5.20 17:10:0	王先生	男	13804865558		TR														

意向客户登记表的填写:

1. 在各个项目中请填写清楚内容,并在后面的项目中填写代码

2. 在广告类型中填写广告类别代码,名称,频道

3. 每月向SBU市场经理上交本月意向客户总结(见月登记总结表2)

4. SBU走访经销商时请准备当月每日登记表

5. 销售主管每日向销售经理汇报

销售主管:

销售经理:

2015/5/20 13:47

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						
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	未配备试驾车

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						
试乘试驾 车文档管 理	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	0	未配备试驾车

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						
试乘试驾 车文档管 理	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	0	未配备试驾车

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						
试乘试驾 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	0	未配备试驾车



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						
试乘试驾 车文档管 理	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）	0	未配备试驾车

车型	VEL	实际配备	配备率	VIN码	行驶证日期
	必选				
Phaeton	1				
总计	1	0	0.0%		

配备率=实际配备/必选；实际配备=必选+可选+政策外车型

感谢阅读