

Retail is Detail 零售细节致胜



VGIC VEL 2015年第三季度经销商标准检查终版成绩报告-DSA

石家庄尊享荟

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	77.5	45.0%	34.9	87.0	-9.5	-	-	20	-	95.6	-18.1
展车/试乘试驾车	66.7	20.0%	13.3	64.3	2.3	-	-	12	-	100.0	-33.3
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	60.0	20.0%	12.0	46.4	13.6	-	-	8	-	55.0	5.0
Q3经销商DSA评分卡得分	-	100.0%	75.2	-	-	-	-	-	-	-	-
Q3经销商DSA总分	-	-	75.2	72.8	2.4	-	-	14	-	89.0	-13.8

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	NA	店外没有宣传物料
	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	4	展厅门头有污渍 门头周边悬挂宣传物料
	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	3	外部区域地面有烟头
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	0	墙面有明显破损、大面积污迹 绿植盆有枯叶、烟头

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	3	
	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	5	
展厅硬件设施总体环节得分					77.5	

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	2	发动机舱内有积尘
	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	2	各展车电台存储序列不一致

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	没有试乘试驾车
	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	没有试乘试驾车
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	0	无3天及7-15天回访记录
	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90到100天回访
	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	0	无服务顾问签字
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	3	
	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	没有试驾车
	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	没有试驾车
	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	没有试驾车
	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	试乘试驾管理制度没有总经理签字且盖章
	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	没有试驾车
流程管理总体环节得分					60.0	
DSA总分					75.2	

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						
展厅外部维护	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	4	展厅门头有污渍 门头周边悬挂宣传物料



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						
展厅外部维护	3（接上页）	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	4	展厅门头有污渍 门头周边悬挂宣传物料



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						
展厅外部维护	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	3	外部区域地面有烟头



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	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	0	墙面有明显破损、大面积污迹 绿植盆有枯叶、烟头



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）	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	发动机舱内有积尘



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	2	各展车电台存储序列不一致



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						
成交客户管理	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	0	无3天及7-15天回访记录

大众汽车进口车 DSA 经销商提交资料清单回执VEL

尊敬的经销商领导：
以下是VVIC DSA项目基础提交资料清单，请经销商按照清单建立文件夹，并将刻盘资料放入对应的文件夹中；对于已提交的文件，请在对应项目上划勾标记，并签字确认。刻盘数量：2份
非常感谢您的配合！

模块	序号	提交刻盘资料	资料类型	是否提交	备注
成交客户管理	1	回访专员岗位职责电子版	电子版	是	
	2	经销商组织架构图	电子版	是	
	3	回访专员工作流程	电子版	是	
	4	成交客户3天回访记录（抽10条）	电子版	无	
	5	成交客户7-15天回访记录（抽10条）	电子版	无	
	6	4月成交客户90到100天回访记录（抽10条）	无	无	
	7	成交客户会议纪要	电子版	是	
	8	成交客户分析报告	电子版	是	
	9	成交客户改善计划	电子版	是	
销售线索管理	10	展厅来店登记记录（抽10条）	电子版	照片	
	11	展厅来电登记记录（抽10条）	电子版	照片	
试乘试驾车文档管理	12	试乘试驾率统计	电子版	是	
	13	试乘试驾成交率统计	电子版	是	

签字/日期

经销商签字

2015.8.18

博万审核员
魏洪龙

注：提交资料如没有电子版，请用纸质资料拍照，并在备注中注明

2015/ 8/18 21:52

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						
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90到100天回访

大众汽车进口车 DSA 经销商提交资料清单回执VEL

尊敬的经销商领导：
以下为VGLC DSA项目需提交的刻盘文件列表，请经销商按照清单建立文件夹，并将刻盘资料放入对应文件夹中；对于已提交的文件，请在对应项目上划勾标记，并签字确认。刻盘数量：2份
非常感谢您的配合！

模块	序号	提交刻盘资料	资料类型	是否提交	备注
成交客户管理	1	国货专员岗位描述电子版	电子版	是	
	2	经销商组织架构图	电子版	是	
	3	国货书面工作流程	电子版	是	
	4	成交客户3天回访记录（抽10条）	电子版	是	
	5	成交客户7-15天回访记录（抽10条）	电子版	是	
	6	4月成交客户90到100天回访记录（抽10条）	无	否	
	7	成交客户会议纪要	电子版	是	
	8	成交客户分析报告	电子版	是	
	9	成交客户改善计划	电子版	是	
销售线索管理	10	展厅来客流量记录（抽10条）	电子版	照片	
	11	展厅来电量记录（抽10条）	电子版	照片	
试乘试驾车文档管理	12	试乘试驾率统计	电子版	是	
	13	试乘试驾成交率统计	电子版	是	

签字/日期	经销商签字	博万审核员
	 2015.8.18	魏洪龙

注：提交资料如没有电子版，请以纸质资料扫描，并在备注中注明

2015/ 8/18 21:52

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						
成交客户管理	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	0	无服务顾问签字

河南国际汽车贸易有限公司石家庄分公司

打印日期: 2015年07月24日

姓名: 宋宏刚

手机: 18633075090

销售员: 宋宏刚

身份证号: 130105199004121510

邮编: 050000

销售人电话: 18633075090

地址: 河北省石家庄市新华区东视街37号17栋1单元902号

车型: 宝骏730 1.8L

颜色: 黑色

底盘号: WVUGAB07P9LDD066437

车架号: C71245965

步骤一: 证件及单据检查

☐ 合格证

☒ 购车发票

☒ 机动车登记证书

☒ PDI单

☐ 维修网点通讯录

☐ 保养手册

☐ 使用说明书

步骤二: 使用手册及服务保证内容说明

☒ 新车磨合注意事项

☒ 定期保养项目表 (说明讲解书)

☒ 质量保证期限及内容说明书 (说明讲解书)

☒ 保险讲解

步骤三: 车辆内外检查及

☒ 外观完好

☒ 千斤顶

☒ 三角警示牌

☒ 放油螺丝

☒ 内部内饰、整洁

☒ 工具箱

☒ 脚踏

☒ 牵引器

步骤四: 操作及说明

☒ 多功能遥控钥匙

☒ 座椅、方向盘调整

☒ 电动窗、天窗操作

☒ 后视镜调整

☒ 空调系统

☒ 倒车雷达/摄像头

☒ 倒车影像/后视镜

☒ 倒车雷达/摄像头

☒ 倒车影像/后视镜

步骤五: 精品项目

☒ 多功能遥控钥匙

☒ 座椅、方向盘调整

☒ 电动窗、天窗操作

☒ 后视镜调整

☒ 空调系统

☒ 倒车雷达/摄像头

☒ 倒车影像/后视镜

☒ 倒车雷达/摄像头

☒ 倒车影像/后视镜

步骤六: 服务介绍

☒ 全车保修服务站

☒ 营业时间

☒ 保险状态

☒ 交强险

☒ 商业险

☒ 延保

☒ 三包凭证

步骤七: 保险状态

☒ 交强险

☒ 商业险

☒ 延保

☒ 三包凭证

步骤八: 服务专线介绍

销售热线: 0311-66100808

服务热线: 0311-66100808

客服热线: 0311-66100808

步骤九: 已详细讲解产品性能参数

附件一

顾客签字: 宋宏刚

销售顾问签字: 宋宏刚

服务顾问签字: 宋宏刚

销售经理签字: 宋宏刚

交车日期: 2015/8/28 11:29

打单员: 宋宏刚

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	没有试驾车


试乘试驾流程
评估员可选取2-3个要点对销售经理访问，检查销售经理是否了解

306-河南国际汽车贸易有限公司石家庄分公司

车系	VIN	行驶证注册日期	车牌号	实际检查到的行驶证注册日期	实际检查到的车牌号	车贴	检查现场是否有此车	审核 销售、服务、未配、过期、新增、其他	检查当日试驾里程数	备注

现场未检查到的试乘试驾车辆必须在备注中标注去向，更新及新增车型请在以下将所有信息补全：

我可确认以上信息准确无误

经销商签字：_____
盖章：

日期：2015.8.28

2015/ 8/28 21:52

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	没有试驾车

试乘试驾流程

评估员可选取2-3个要点对销售经理访问，检查对《试驾车管理制度》中内容一致

306-河南国际汽车贸易有限公司石家庄分公司

车系	VIN	行驶证注册日期	车牌号	实际检查到的行驶证注册日期	实际检查到的车牌号	车贴	检查现场是否有此车	审核 (配备、豁免、未配备、过期、新增、其他)	检查当日 试驾里程 表里程数	备注

现场未检查到的试乘试驾车辆必须在备注中标注去向，更新及新增车型请在以下将所有信息补全：

我可确认以上信息准确无误

经销商签字：[Signature]
日期：2015.8.28

合同专用章

2015/ 8/28 21:52

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	没有试驾车

试乘试驾流程

评估员可选取2-3个要点对销售经理访问，检查对《试驾车管理制度》中内容一致

306-河南国际汽车贸易有限公司石家庄分公司

车系	VIN	行驶证注册日期	车牌号	实际检查到的行驶证注册日期	实际检查到的车牌号	车贴	检查现场是否有此车	审核 (配备、豁免、未配备、过期、新增、其他)	检查当日试驾里程表里程数	备注

现场未检查到的试乘试驾车辆必须在备注中标注去向，更新及新增车型请在以下将所有信息补全：

我可确认以上信息准确无误

经销商签字：[Signature]

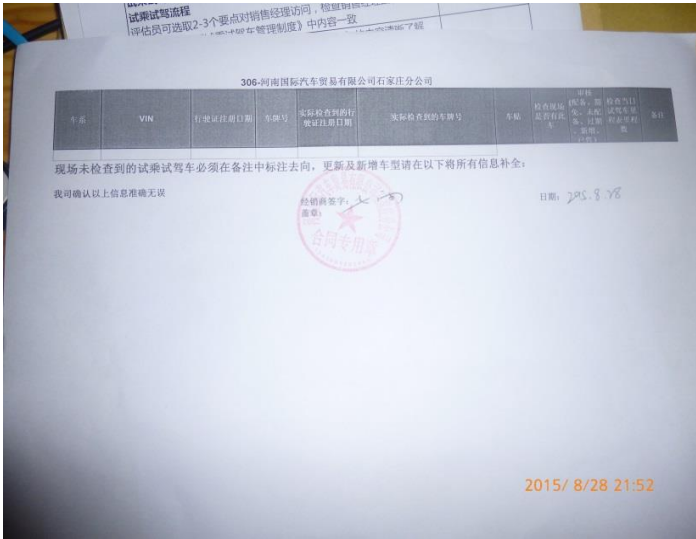
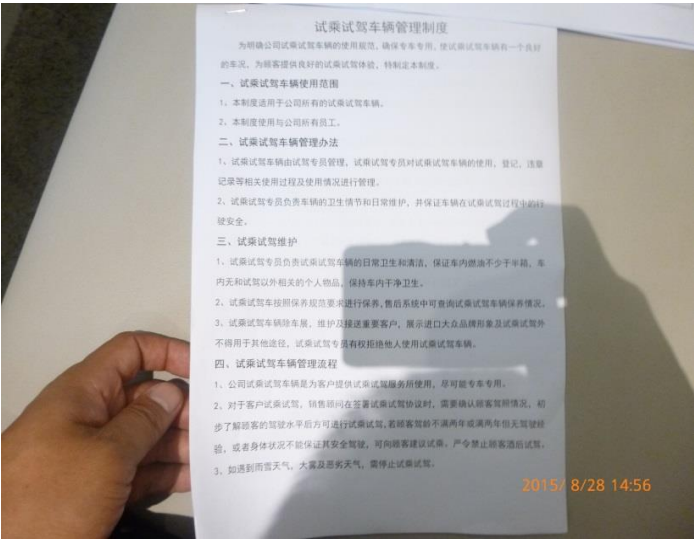
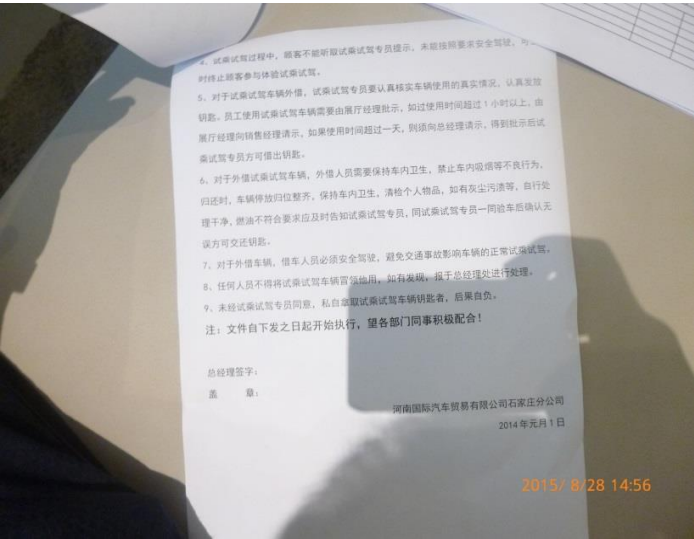
日期：2015.8.28

盖章：[Red Seal]

合同专用章

2015/ 8/28 21:52

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使用范围，试乘试驾管理规定，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	试乘试驾管理制度没有 总经理签字且盖章



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	没有试驾车

试乘试驾流程
评估员可选取2-3个要点对销售经理访问，检查内容一致

306-河南国际汽车贸易有限公司石家庄分公司

车系	VIN	行驶证注册日期	车牌号	实际检查到的行 驶证注册日期	实际检查到的车牌号	车贴	检查现场 是否有此 车	审核 （配备、部 件、未配 备、过期 、新增、 其他）	检查当日 试驾里程 数	备注

现场未检查到的试乘试驾车辆必须在备注中标注去向，更新及新增车型请在以下将所有信息补全：

我可确认以上信息准确无误

经销商签字：_____
日期：2015.8.28

合同专用章

2015/ 8/28 21:52