

2016年第一季度经销商运营检查成绩报告 龙岩建发

2016年第一季度VGIC DOS Audit评估卡 - 二级经销商网点



考核内容	序号	评分项 每项最少得分为	分值 内零分,	评分说明 不作负分累加,适用所有评分项	得分	扣分原因				
第一部分 展厅硬	第一部分 展厅硬件设施 展厅外部60%									
	1	落地玻璃窗	6	落地透明玻璃窗无破损、积尘污浊	6					
	2	店外宣传物料	8	店外悬挂的旗帜、刀旗、宣传画等,无污渍、破损、褪色	8					
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	8					
	4	标示牌/停车区	8	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. 外部区域地面上无油渍、纸屑、积水、烟头、等垃圾 3. 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 4. 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	8					

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 1. 展厅内容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. 展厅内桌面和座格随时保持清洁状态。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 1. 洗手池、台面及化放镜干净无污渍破损、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、水类头及抽水水箱均处于良好的使用状态 4. 卫生间内内则明充足、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		5	展厅内部宣传物料/龙门架挂图	8	展厅内所摆放、悬挂的宣传物料,如易拉宝、X展架等,及龙门架的挂图 应保持干净、平整、无破损、无褪色	8	
展厅内部维护 7		6	墙面/地面/绿植	_	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	6	绿植盆有烟头等杂物
8 卫生间 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		7	区/售前客休区/VIP室		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	8	
展厅硬件设施总体环节得分			卫生间	6	 洗手间配备烘干器或擦手纸,卫生纸 卫生间内门锁、水龙头及抽水水箱均处于良好的使用状态 卫生间内照明充足,干净整洁 卫生间内的各种清洁用品未出现在客户视线范围内 	6	96.7

第二部分 展车15%							
	9	展车外部保持干净整洁	6	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	6		
展车(现场随机检查	10	展车内部保持干净整 洁	3	1. 展车内部无积尘、污渍,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	1	展车内部有保护膜	
2台展车)	11	展车功能设置符合厂家要求	6	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 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. 方向盘回正,使Logo水平朝上 5. 展车天窗处于上翘状态(无天窗车型除外) 6. 每辆展车须配置技术参数牌 7. 展车所有车窗须完全升起,并处于非锁死状态	4	展车未配置参数牌	
展车总体环节得分						73.3	
第三部分 经销商	人员管	理 10%					
人员管理	12	人力资源信息提报	10	经销商需及时在大众进口汽车质量销售系统中提报《经销商人员基础信息表》,表中信息须准确无误,包括:姓名、职位、证件号码、入职日期、上岗日期、离职日期等。如有任何人员更换,需提前在系统上更新	10		
经销商人员管理总体						100.0	
第四部分 经销商	人员培	训 15%					
培训	13	销售顾问认证符合厂 家培训政策	15	在岗时间大于等于12个月的销售顾问IBT认证率须达到100%,同时所有销售顾问的IBT认证率须达到:第一季度50%,第二季度70%,第三、第四季度80%(以VGIC经销商人事管理团队数据为准)	15		
经销商人员培训总体	环节得久	分 分				100.0	
DSA总分						94.0	

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	8	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	6	绿植盆有烟头等杂物

