

Retail is Detail 零售细节致胜



VGIC VEL 2015年第四季度经销商标准检查终版成绩报告-DSA

武汉尊享荟

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	75.6	45.0%	34.0	85.3	-9.7	-	-	16	-	94.9	-19.3
展车/试乘试驾车	100.0	20.0%	20.0	62.2	37.8	-	-	1	-	83.3	16.7
经销商人员形象	100.0	15.0%	15.0	85.3	14.7	-	-	1	-	100.0	0.0
流程管理	50.0	20.0%	10.0	55.6	-5.6	-	-	12	-	70.0	-20.0
Q4经销商DSA评分卡得分	-	100.0%	79.0	-	-	-	-	-	-	-	-
Q4经销商DSA总分	-	-	79.0	74.7	4.3	-	-	10	-	88.4	-9.4

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						
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	6	展厅门头有污迹
	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	3	展厅内部宣传物料下端有破损
	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	1	展厅内部墙面有破损

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	1	清洁记录漏记
	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	0	无茶水饮料或食品
	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					75.6	

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	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（现场 随机检查 2台试乘 试驾车间）	15	试乘试驾车间内外保持干净整洁	4	1. 试乘试驾车间车身、玻璃干净、光亮、无污渍、无积尘、无水渍 2. 试乘试驾车间内部无任何保护膜 3. 车间内储物盒、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	店内无试驾车
	16	试乘试驾车间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. 车间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. 试乘试驾车间不能装配各种仿冒产品	NA	店内无试驾车
展车/试驾车总体环节得分					100.0	

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						
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	0	回访缺失满意度及车辆使用情况
	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	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	0	无客户信息卡

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	无试驾车及相关文档
	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	无试驾车及相关文档
	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	无试驾车及相关文档
	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	无试驾车及相关文档
	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	无试驾车及相关文档
流程管理总体环节得分					50.0	
DSA总分					79.0	

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	6	展厅门头有污迹



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	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	3	展厅内部宣传物料下端有破损



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	1	展厅内部墙面有破损



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	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	1	清洁记录漏记

卫生间维护记录表

地点: 男 日期: 2015年 11 月 17 日

检查时间	洁具	卫生纸补充	纸篓	台盆	隔断门	镜子	地面	玻璃窗	壁灯	灯具	检查人签字
8:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
9:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
10:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
11:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
12:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
13:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
14:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
15:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
16:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
17:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
18:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
19:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
20:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
21:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
22:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
23:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
24:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
25:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
26:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
27:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
28:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
29:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
30:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
31:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
32:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
33:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
34:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
35:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
36:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
37:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
38:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
39:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
40:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
41:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
42:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
43:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
44:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
45:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
46:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
47:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
48:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
49:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
50:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
51:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
52:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
53:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
54:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
55:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
56:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
57:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
58:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
59:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
60:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
61:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
62:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
63:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
64:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
65:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
66:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
67:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
68:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
69:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
70:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
71:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
72:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
73:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
74:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
75:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
76:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
77:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
78:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
79:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
80:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
81:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
82:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
83:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
84:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
85:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
86:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
87:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
88:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
89:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
90:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
91:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
92:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
93:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
94:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
95:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
96:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
97:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
98:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
99:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅
100:00	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	周安梅

2015/11/25 10:09

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	回访缺失满意度及车辆使用情况

6.7月成交客户90-100天回访记录 - Microsoft Excel															
<div> <div> 文件 开始 插入 页面布局 公式 数据 审阅 视图 </div> <div> <div> A B C D E F G H I J K L M N O P </div> <div> 清除 重新应用 格式 删除 数据 合并计算 模拟分析 创建组 取消组合 分类汇总 </div> </div> </div>															
<div> <div> 获取外部数据 连接 排序和筛选 数据工具 分级显示 </div> </div>															
7月成交客户90-100天回访记录															
序号	Model 车型	VIN 17位底 盘号	客户姓名	联系电话	销售日期	销售员	首期到账 时间	第一次短信 提醒时间	结果	第二次电 话提醒时 间	结果	第三次提醒 时间	结果	是否未访	
4	Scirocco GT	WVG823137D0025	黄智生	杨嘉车	2015/7/6	杨峰	2015/10/4	2015/10/8	✓	/	未接通	2015/10/16	已提醒客户		
13	Scirocco GT Trendline	WVK543130F0184	姚永耀	13349957169	2015/7/12	李欣	2015/10/4	2015/10/12	✓	/	未接通	2015/10/16	已提醒客户		
14	Scirocco GT Trendline	WVK543130F0161	杜小芹	18971078018	2015/7/12	沈肇	2015/10/10	2015/10/12	✓	/	未接通	2015/10/16	已提醒客户		
21	Touareg XP 3.0TSI	WVGAB972ED0048	戚社武	18671234179	2015/7/17	杨峰	2015/10/15	2015/10/19	✓	100	已做保养			是	
23	Touareg XP 3.0TSI	WVGAB972ED0048	尹礼月	1365141888	2015/7/19	韩旋	2015/10/17	2015/10/19	✓	/	未接通	2015/10/16	已提醒客户		
33	Magotan Variant	WVWF813C2E81677	先程科技	未提	2015/7/22	韩旋	2015/10/20	2015/10/25	✓	/	未提	2015/10/16	已提醒客户		
38	Tiguan GT TSI	WV2K5306FV56003	陈小青	13907206696	2015/7/28	周勇	2015/10/26	2015/10/26	✓	100	已进店7151022035			是	
40	Touareg XP 3.0TSI	WVGAB972ED0068	高雅婷	18606123292	2015/7/28	钱娟	2015/10/26	2015/10/26	✓	100	已进店71510121030			是	
43	Touareg XP 3.0TSI	WVGAB972ED0641	沈虹桥	13807296049	2015/7/29	张劲楠	2015/10/27	2015/10/28	✓	100	已进店7151015012			是	
49	Magotan Variant	WVWF813C2E10691	廖婷	13317626510	2015/7/31	钱娟	2015/10/29	2015/10/30	✓	100	未接通	2015/10/16	已提醒客户		
50	Touareg XP 3.0TSI	WVGAB972ED0065	田建波	要求不回访	2015/7/31	韩旋	2015/10/29	2015/10/30	✓	100	已进店7151019043			是	

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	无试驾车及相关文档



