

# 腾达名车 匠心铸就

## 专访信阳腾达汽车销售服务有限公司总经理李海涛

见习记者 花婷

### 腾达名车 您身边的购车专家

作为信阳首家汽车城市展厅综合店,腾达名车销售中心自2014年3月开业以来,便受到了本地广大品牌喜爱者的热烈欢迎。公司主要业务为汽车销售、汽车金融、汽车分期,主要经营奔驰、宝马、奥迪、凯迪拉克等中高端汽车产品。李海涛带领所有员工兢兢业业奋力向前,经过3年的经营与发展,如今的腾达名车已经成为一家集销售各种名车、租赁、分期、美容、保养为一体的综合性汽车服务公司,得到业内外的广泛赞誉和高度认可,成为是信阳汽车综合服务行业一道靓丽风景线。

总经理李海涛出生于1988年,但却有着超越这个年龄的成熟与淡定。

面对越来越激烈的市场竞争,如何在以后的竞争中保持优势,并使腾达名车持续拥有良好的业绩?李海涛表示:“市场的确是越来越激烈了,但是我们不会随波逐流走极端化的路线,我

们会一如既往坚守我们的诚信和品质。并且在竞争中寻求自己的发展,比如我们会更多地举办一些老客户的活动,增加我们的老客户介绍率。也会多举办一些优惠活动,每次都会应对不同的车型制定不同的优惠政策,借此来吸引潜在客户等。”

李海涛说每当在路上看到贴有“腾达名车”标签的新车时,心中都会涌起一种强烈的欣慰感和幸福感。腾达名车经销的豪华车、商务车、紧凑型车、SUV畅销消费市场,在消费者当中享有较高的地位,公司与多家零售商和代理商建立了长期稳定的合作关系。腾达汽车销售有限公司经销的豪华车、商务车、紧凑型车、SUV品种齐全、价格合理,按揭手续特别高效,慢则一个星期,快则三五天,极大缩短了从购车到提车中间的等待时间,令购车人士的满足感与成就感倍增。

### 怀匠人之心

#### 李海涛精心打造优质服务

在很多人眼里,“匠”可能是实用的,也是精巧的,但“匠心”却是带着灵魂的,需要岁月的沉淀。人生很多时候会沉浸在自己的技艺中,完全忘了自己,他们所做的一切都是为了打造自己最好的产品,把自己的灵魂灌注进去,有血有肉也有心,呈现的作品就是他们自己,这就是工匠之心——追求高品质,追求完美,追求奉献,并将这种精神洒落在汽车服务市场每一个角落。

李海涛在创办腾达名车销售服务有限公司之前,一直从事汽车的销售工作,经过多年汽车行业的磨练与沉淀,拥有一家自己的汽车服务公司在心底悄然生根发芽,并成为他的梦想。机会从来都是为有准备的人而生,所谓水到渠成。2014年,是一道分水岭,那一年,李海涛在好友的鼎力相助下成立了信阳腾达汽车销售服务有限公司,当梦

想与机遇相碰撞的时候,李海涛果断把握住了这个机会,完成了他人人生化蛹为蝶的蜕变。

李海涛向我分享了他对市场形势的看法:“2016年整个市场进入寒冬阶段,是大环境经济所致也好,行业过热也罢,恰恰在这一特殊时期大家更需要沉淀和冷静,很多商家大都把重心放在营销上,而这个行业其实更应该注重自身的培训、队伍的管理及客户的粘性的塑造,这个时候我们应该反思,深入挖掘经济特殊时期特殊人群的需要。”工匠之心就是希望传递腾达名车品牌的力量,遵从堂堂正正做生意之道。这是一种依靠积累、源于传承的工匠精神,而这种精神无法瞬间获得,也并非想要就有。工匠之心,以匠心之艺耕耘汽车销售服务市场,必定谱写出汽车行业完美的篇章。



信阳腾达汽车销售服务有限公司总经理李海涛

### 让员工都出彩 李海涛用心打造优秀团队

马克思曾经说过,天才是1%的天赋加99%的努力。腾达名车凝结了李海涛的智慧和品质,具备了优秀企业可持续发展的DNA。腾达名车的员工告诉记者,在这里工作是件非常快乐和享受的事情,公司上下团结一心,气氛活泼、工作效率极高。严谨、创新、智慧幸福的腾达名车为年轻人提供的平台,充分展示了他们敢于有梦、勇于追梦、勤于圆梦的风采,让每个员工都有机会在这个舞台上施展才华,演绎属于自己的精彩

和辉煌。李海涛告诉记者宁愿自己辛苦点,也要让家人过得更幸福,员工更有目标。每当下班回到家里,一双儿女的微笑就是对他最大的鼓励,更是前行的动力。付出自己百分百的努力,有一天站在了高处,你会发现,你身后的一群人,因为有你生活变得丰富多彩!这个社会不缺人才,但是没有任何一个人可以随随便便成功,想要发光,就需要组织化完美的团队,打造金牌的服务,做优质的口碑,

创良好的业绩!腾达名车随时接收更多的人才,为了共同的梦想,奉献自己宝贵的年华,共同创造人生的精彩。

“天道酬勤、地道酬善、商道酬信、人道酬诚。”腾达名车蓬勃发展了3个年头,李海涛最大的愿望就是找到最适合信阳市场发展的营销方式,立足信阳,服务全省,汽车金融、汽车后市场、汽车电子商务……将成为腾达名车从一个辉煌驶向另一个辉煌的巨大引擎。



腾达名车销售中心地址:  
107国道彩虹桥北100米  
销售热线:0376-6790000