

前三季度销量超200万辆！到底谁在买奇瑞？听听销售顾问怎么说

来源：王筱君 发布时间：2025-11-10 23:22:59

“门口那俩大哥要进店看车了，要先忙起来了，一会再聊。”以上对话，来自于笔者在奇瑞4S店内和一名销售的对话。

说起奇瑞，近年来在汽车市场上可谓是锋芒毕露，在今年前三个季度的销量达2007768辆，不仅创下了奇瑞历史上年内突破200万辆大关的最快速度，更是在出口上持续保持中国汽车出口第一。



同时，奇瑞的多品牌战略也在持续加速，艾虎系列、风云系列、捷途品牌、星途品牌、iCar品牌，以及与华为合作的智界品牌，都在市场上取得了强烈反响。“技术奇瑞”“自主品牌出口一哥”“理工男奇瑞”等标签更是深入人心。

然而，销量狂飙只是一种现象，市场的真实温度、消费者的直接反馈，以及一线面临的机遇与挑战，都藏在每一个销售顾问与客户的对话之中。

大家好，我是上海一家奇瑞 4S 店的销售，叫我小林就行，从2023年转行做奇瑞销售至今，已经两年时间了。



这段日子里，我从对销售流程一知半解的“新人”，慢慢成长为能熟练应对客户各种疑问的“老人”，每天跟不同的客户打交道，听他们讲自己的购车需求，也见证着一台台奇瑞车被交付到客户手中，心里总觉得特别有成就感。

今天就跟大家好好聊聊我在奇瑞做销售的这些事儿，也让大家更全面地了解咱们店里的日常情况。

1. 客户进店情况怎么样？



咱们店的地理位置还不错，周边有几个大型小区，交通也方便，距离地铁站大概2公里左右，所以平时的到店量还算稳定，不过工作日和周末的差别挺明显的。

工作日来的客户，大多是趁着午休或者下班时间过来的，时间比较紧张，一般会直接问自己关注的车型，比如“瑞虎9X有没有现车？”“艾瑞泽8 PRO现在优惠多少？”，这些客户意向比较明确，很少有能慢慢逛的。

风云T9最低售价：11.29万起最高降价：2.00万图片参数配置询底价懂车分3.90懂车实测空间·性能等车友圈4.9万车友热议二手车7.98万起 | 18辆

到了周六周日，店里就完全是另一番景象了。早上开门之后就有客户陆续进店，有时候大厅里能同时有四五组客户在看车，销售们都忙得脚不沾地，这边要给客户介绍车型配置，那边要帮客户算购车预算、试驾。

许多客户都是一家人一起来，夫妻带着孩子，或者跟父母一起，看得更仔细，问的问题也更多。

2. 线上咨询的客户多吗？

除了线下到店，线上留资的客户也挺多的。现在大家买车前都喜欢先在网上做功课，有不少客户都是先在线上跟我们聊清楚基本情况，到店后直接看实车、谈价格，效率特别高。

有时候厂家还会安排合作的媒体来店里拍摄，他们会拍展厅的环境、车型的细节，帮我们宣传，让更多人了解咱们奇瑞的车型。

3. 用户对什么产品比较感兴趣？

在咱们店，客户最感兴趣的车型都在这了，瑞虎9X、艾瑞泽8 PRO、瑞虎8L、瑞虎8 PRO(图片|配置|询价)等等，瑞虎5X的关注度也挺高的。

尤其是瑞虎8系列，很多客户进店说“想看SUV”，多数都会对瑞虎8的展车感兴趣，像刚推出的瑞虎9X尊贵版也特别火。

瑞虎8 PRO最低售价：9.49万起最高降价：2.50万图片参数配置询底价懂车分3.76懂车实测空间·性能等车友圈14万车友热议二手车5.18万起 | 139辆

4. 现在店内的订单情况怎么样？

订单情况跟到店量基本是挂钩的，到店人多的时候，订单量也会跟着增加，到店人少的时候，订单量就相对稳定。

周末的时候，因为到店客户多，订单量也相对多一些，平时工作日虽然到店人少，但也能有稳定的订单。

有之前来店里看过车的客户，跟家人商量好后，专门过来签单的，还有线上留资的客户，跟我们在线上聊清楚后，直接来店里看车、下订。

5. 都是什么样的客户在买？

来咱们店买车的客户，大多是家庭用户，有孩子，买车主要是为了满足家庭日常出行、接送孩子、周末自驾游的需求，所以他们选车的时候，最看重的就是空间、安全性和养车成本。

还有客户家里有两个孩子，大的上小学，小的刚上幼儿园，他来选车的时候，直接跟我说要空间大的，后备箱能装下孩子的玩具、辅食还有露营装备。

除了有孩子的家庭用户，还有一部分客户是刚结婚的年轻夫妻。他们选车的时候，除了看重实用性，还比较在意车型的外观和内饰。

艾瑞泽8 PRO最低售价：10.19万起最高降价：1.50万图片参数配置询底价懂车分暂无懂车实测暂无车友圈4.2万车友热议二手车7.88万起 | 18辆

咱们店的老客户特别多，这也是订单的重要来源。有不少很多年前就买奇瑞的客户，现在还来店里置换新车，说奇瑞开着特别皮实，这么多年没出过大毛病，所以换车还选奇瑞。

奇瑞的用户对奇瑞的认可度比较高，他们不仅自己会继续选择奇瑞，还会推荐给身边的朋友。

另外，还有少数客户是个体户，比如开小超市、做小生意的，他们选车的时候比较在意车辆的承载能力，有的客户直接就说需要一台能装货的车，后排座椅能放倒，后备箱空间要大。

总的来说，来咱们店买车的客户，不管是家庭用户、年轻夫妻，还是置换用户、个体户，都有一个共同的特点，特别注重实用性和性价比，他们更看重车辆的质量、空间、油耗和价格，而奇瑞的车型正好符合这些需求，所以很受他们的青睐。

6. 交付情况怎么样？

交付情况跟订单情况一样，整体还算稳定，平时平均一天起码5辆，有时候遇到客户集中提车，能更高。像春节前、国庆前，大家都想在节日前提车，那时候的交付量就更可观了，我们巅峰的时候也做过“百台店”。

为了让客户能尽快提车，我们会提前跟客户沟通好需要准备的资料，办手续时也会尽量帮客户节省时间，毕竟客户的时间都是宝贵的，这也算是服务的一部分。

7. 用户在购车时，还会对比其他品牌的车型吗？咱们的优势在哪？

当然会，比如说瑞虎9X这款车，很多用户就会去对比星越L，毕竟现在很多信息都是公开的，用户对比也很正常。

我们对奇瑞的产品很有信心，瑞虎9X不仅车辆大，用的还是奇瑞自研的鲲鹏2.0T发动机，变速箱也是奇瑞自研的鲲鹏8AT变速箱，动力强，能耗低，关键是还能加92号油，百公里综合油耗也就7-8个油，很多客户算完养车成本后都觉得值，几年下来，对于家庭用户也能省下一笔不小的开支。

而且像很多用户关注的瑞虎9X尊贵版，还带L2级别的辅助驾驶，车机用的也是8155芯片，智能水平在燃油车里也算领先的。现在官方还在指导价上，给了2万元的现金优惠，还有首任非营运车主整车终身质保，价格有优势，客户的后续质保也有优势，所以我们是非常有信心的。

8. 为什么从事销售顾问这份工作？

我跟汽车行业的缘分早在做销售之前就开始了，我老爸干了一辈子修车活，看他拆发动机、补轮胎，时间一长，我对汽车的构造、零件也有了些模糊的认知。

长大后，我自然而然地跟着老爸学修车，这一干就是好几年，每天都是跟油污、工具打交道，衣服永远是沾满油污，手上也总沾着洗不掉的机油，现在想起来还觉得好笑又无奈。

后来之所以从售后转到售前，一方面是觉得售后工作太枯燥，每天重复拆装零件的动作，时间久了就没了热情，另一方面，也是想挑战一下自己，看看自己能不能在跟人打交道的岗位上做出点成绩。

9. 对未来有什么展望？

现在汽车行业的竞争越来越激烈，但我觉得，奇瑞的燃油车还是有优势的，比如发动机技术成熟，质量靠谱，养车成本低，还有整车终身质保的政策，这些都是优势。

对我自己来说，未来我打算继续好好干。一方面多积累客户资源，维护好老客户，通过老客户介绍新客户，提高自己的销量，另一方面，我想多学习汽车知识，才能更好地为客户推荐车型。

虽然现在行业行情不太好，但我相信以后肯定能卖出更多的车，拿到更高的收入，我也希望奇瑞能发展得越来越好，推出更多受客户喜欢的车型，让更多的人选择奇瑞，相信奇瑞。

文中小林为化名。

HTML版本：[前三季度销量超200万辆！到底谁在买奇瑞？听听销售顾问怎么说](#)