



順心 優質車商聯盟

營業部通報

TO：加盟商、營業所、部區 發訊人：順心營業部 2016/7/25

AN 160709

主旨：順心聯盟南區聯誼會會議記錄

- 一、 2016 年第二季順心聯盟南區聯誼會會議記錄內容，敬請參閱附件。
- 二、 以上 敬請知悉

順心營業部： 王承志

順心優質車商聯盟聯誼會活動紀錄表

日期：105 年 6 月 24 日 時間：17:00

地點：高雄市享溫馨囍宴餐廳會館

主席：和發汽車 李進財 會長

紀錄：業管組 嚴榮昌

出席簽到：請參照附件簽到表

列席：

高屏區 陳昆利部長

謝有福副理、洪圳興副理

廖崇伯課長、楊智傑課長

順心車業 王弘君 部長

聯誼會流程：

- 一、介紹列席貴賓
- 二、主席致詞
- 三、貴賓致詞
- 四、順心車業報告
- 五、會務報告
- 六、臨時動議與會員意見分享
- 七、閉會

臨時動議：

1、副會長：公司會費補助幅度差異大，南區每季所領會費補助都很低，請各位車商要努力，為自己、大家爭取福利。

2、副會長：現在大環境不好，對於順心聯盟請公司規劃促案(EX.新車業績不佳，總公司會做各種促銷來增加銷售)，利用軟硬體設施(EX.顧客滿意度布旗、查驗達成佈旗...等等)來增加來店客對於車商的信任感，輔助車商銷售，相較 SUM 門面會感覺很熱絡，順心就顯得冷清許多，相比差異很大。

順心營業部 A：已有規劃加盟商分級評核獎勵，頒發獎狀、獎牌、橫布旗，後續會考量另增加查驗優良車商獎，提供直布旗，來提昇展場熱絡度，增加來店客對於車商的信任感，協助車商銷售。

3、副會長：hot 大聯盟、SUM 參考車價與權威雜誌參考價格價差愈來愈大，熱門車輛大概差距約五萬元左右(EX.LEXUS ES300 權威：16 萬、SUM：24 萬，NISSAN X-TRAIL 2005 年權威：10 萬，SUM：18 萬)，對於車型、貸款成數有很大的影響，建議公司把這三本參考車價合併。

會長補充：有向公司反應，貸款成數參考權威，向授信部楊部詢問是否可參考其他天書，楊部長回答可以，但地區廖課長卻說不行，請王部長確認。

授信部補充：如為「權威」與「天書」價格差異較大的車輛，原則上可參考天書。
但參考天書價格時，債信擔保須完整，車商逾期、呆損須符標準，
貸款成數請配合以 130%內附查驗 OK 為限。

4、副會長：公司官網法拍車問題很多，例如：車輛大撞、欠稅金很多等等，車商不敢去投標，因為成本不知道怎麼估算，有可能投標後會產生虧錢，建議公司可以查驗後再拍賣，有查驗後車商標回去販賣，比較不會虧錢。

順心營業部 A：上拍之法拍車，皆會請服務廠人員(及查驗專員)勘查車輛，並做異常部分描述說明；將再向服務廠人員宣導確實描述車況，以避免現車與獲知車況資訊落差太大。

5、副會長：頒獎要即時，現在第二季快結束了，才要頒第一季獲獎車商，請公司注意時效性。

部區 A：之前與聯誼會幹部商討結果，於會議中頒獎較有尊榮感，因本次聯誼會會議較晚招開，爾後若開會時間無法配合，直接到加盟商處頒獎。

會員建議：

1、暉祥汽車：HOT 聯盟貸款是依拍定價格來做參考價，是否可以請順心也參考比照，另外 HOT 聯盟是銀行直營，順心是與銀行合作，所以在貸款成數有所要求與限制，是否可以調整比例。

順心營業部 A：拍定價格已有在跟授信部討論。

授信部補充：

- (1).法拍車如為事故車輛，不論為公司或其他拍場拍得之車輛，公司均不予承作。
- (2).非事故車拍定取得之車輛，仍依權威車訊為主要價格參考依據。
- (3).拍定價超過權威並非多數；貸款成數仍以客戶提供擔保之條件及車/保債信為主要判斷依據。

2、暉祥汽車：客戶購買進口車貸款金額比較高，是否可以開放 72 期分期，客戶有心想買車繳貸款，但不想因每月的還款金額過高影響生活品質，建議公司特例開放。

順心營業部 A：若客戶提供資料十分完整，可特案開放承作，公司已有案例：170 萬，72 期。

授信部補充：★車齡須 6 年內。 ★成數在 110%以內。
★債信及擔保須完整。 ★車商逾放損失須在標準下。