引入第三方对采购车辆做“体检”
建立汽车品控精细化管理流程
20多年宁波本土二手车企转战豪车交易市场

速来围观 “泛洋盛速堂名车”

桑田路与江南路交叉口一带，有不少知名二手车行。泛洋盛汽车广场就坐落于此，它是宁波本土企业，成立于上世纪90年代，历经20多年风雨，泛洋盛从一家夫妻店，成长为营业面积6000多平方米，年交易量2000台的专业二手汽车销售公司。

老板朱勇是宁波人，低调务实诚信是他的底色，言语不多，但做起事来很扎实。他在企业内部建立了车辆采购标准，引入第三方汽车检测机构对采购车辆做“全面体检”，降低品控风险。此外他还打造了一支专业诚信的销售团队，10年以上老员工占比四成。

如今，他又把目光瞄准了高档车型，创立“速堂名车”品牌，主营200万元—300万元的高档车，在宁波业内广受关注。

引入第三方严控车辆品质 打造一支诚信专业团队

朱勇告诉记者，二手车是非标品，要想让经营生产稳步扩展，从收购到售后都需要精细化管控。

二手车况各不相同，品质如何管控？

“我们公司主营车辆是自己买、自己卖，自己心里有数。企业内部对采购车辆制定了严格标准，比如车源以本地为主，来源合法且无抵押状态，车龄为2—3年准新车，杜绝事故车、水泡车，关于行驶里程也有标准。收入二手车之前还要请第三方检测机构对车辆做全面检查，出具鉴定报告。”朱勇说，这是公司降低品控风险的举措，也是对顾客负责。

有了第三方检测报告，朱勇才有底气承诺“两年保修”。

“汽车销售是一个专业性很强的工作，互联网时代信息透明，顾客对汽车知识的了解不比我们少，如果提供不了专业诚信的服务，企业难以为继。”朱勇非常重视团队建设，泛洋盛公司团队有30多人，超过10年以上的老员工占比四成，剩下的多为5年左右的员工。

眼下他正考虑为公司优秀员工提供股权激励，收益分红。

“泛洋盛汽车广场”转型 开辟高档车交易平台

泛洋盛汽车广场在桑田路与江南路交叉口，两层小楼，棕色外墙，营业面积6000多平方米，四个展区展示车辆200多台，既有30万—100万元的中高档车型，也有法拉利、兰博基尼、迈巴赫等豪车，主流价位在200万元左右。

这是泛洋盛汽车广场近年来精心打造的名为“速堂名车”的二手豪车交易平台。“宁波二手车行业经过20多年的发展，中低档车型的竞争非常激烈，再加上二手车网络销售平台的冲击，宁波本土二手车企面临转型升级。”朱勇注意到，北上广深发展相对成熟的高档二手车交易火爆，而宁波乃至浙江，在这个领域仍处于起步阶段。

然而，这个生意并不是谁都能做的。

“必须要有雄厚的资金实力，过硬的专业团队，严苛的品控标准等等，这些硬杠杠，没有一定积累，很难插进队。”朱勇说。

确实，泛洋盛起步于上世纪90年代末，积累了20多年。

朱勇夫妇都是阿拉宁波人，从一间门面房做二手手机起步，跨界进入二手摩托车。进入21世纪，宁波二手汽车保有量增加，夫妇二人又慢慢从摩托车转变为汽车销售……20多年风风雨雨，公司在渠道拓展、企业管理和团队建设方面积累了丰富的经验，也获得了业内认可。

宁波泛洋盛汽车销售公司是全国工商联汽车经销商商会二手车行业发展委员会副会长单位，获2019年度中国汽车流通协会二手车经销商“百强企业第9名”，它还是宁波市二手车经纪行业协会会长单位。

宁波二手车环境持续向好 泛洋盛品牌价值凸显

在宁波二手车市场转型升级的档口，朱勇开辟高档车二手交易市场，他的底气来自于大环境的改变，以及自身品牌和口碑优势。

除了是宁波泛洋盛的创始人，朱勇还有个身份，是宁波市二手车经纪行业协会执行会长。他和泛洋盛，见证并走过了宁波二手车市场的起步、繁荣和市场秩序重建，起起伏伏，大浪淘沙。20多年发展能够在市场中占有一席之地，是因为泛洋盛始终把品牌和口碑放在第一位。如今，潮水退去，市场正在奖励那些坚守初心的企业。

“这几年，宁波公安、市场监管等部门持续加大二手车行业整顿力度，出台了一系列政策引导行业健康持续发展，二手车消费纠纷减少7成左右，今年国家出台了二手车税收利好政策，宁波二手车市场环境持续净化，这对诚信经营、踏踏实实做生意的二手车企来说是好事。”朱勇分析说，市场环境向好，再加上二手车行业从卖方市场转变为买方市场，品牌店的价值优势将日益凸显。

记者 王冬晓/文
记者 张培坚/摄

泛洋盛
618
年中盛典
超值优惠不容错过

眼下泛洋盛“618年中盛典”正式开启，除了“进店有礼”外，还推出了不少超值优惠活动。

具体车型及价位请登录泛洋盛官网：http://m.nbfys.com/index.html
咨询电话：13056882006
地址：宁波市鄞州区桑田路与江南路交叉口