

2021 年度卓越经销商中心评选结果出炉

11 家保时捷中心分获 13 项大奖，获奖单位数量达数年之最

2021 年度卓越保时捷中心获奖名单揭晓，杭州西湖保时捷中心创下四连冠纪录

11 家保时捷中心分获 13 项大奖，获奖单位数量达历年之最

保时捷荣登 J.D.Power (君迪) “2022 年中国销售服务满意度研究 SM (SSI) ” 排行榜首位

保时捷推进零售端可持续理念，2022 年度 “卓越保时捷中心评选” 将设立 “可持续发展奖”

拥抱变革新常态保时捷中国携手经销商共谋高质量可持续发展

近日，保时捷中国公布了 2021 年度卓越保时捷中心获奖名单：来自捷成集团的杭州西湖保时捷中心以 92.42 的高分，连续第四年蝉联 “年度卓越保时捷中心” 总冠军，打破了其在前一年创造的三连冠纪录。多年来，“卓越保时捷中心评选” 作为覆盖全网的经销商绩效评估平台，始终致力于推动网络业绩发展，同时将战略契合度、品牌忠诚度及整体运营综合表现纳入重要评选指标，代表着衡量经销商整体实力的最高荣誉。

7 月 15 日发布的销量数据显示，今年前六个月保时捷中国新车交付量达 40,681 台。今年以来受疫情反复与芯片短缺等多重影响，

汽车行业遭遇了诸多挑战与不确定性。重压之下，保时捷中国与经销商伙伴精诚协作，始终贯彻对至臻品质的追求，同时大力拓展在线业务和售后业务，延续了来之不易的稳健发展势头。其中，保时捷经销商积极发挥主观能动性，在销售体验和客户服务方面发挥了至关重要的作用。

经销商服务质量位居前列紧密合作优化运营体系

2021 年“卓越保时捷中心评选”共计颁出 13 个奖项，由 11 家保时捷中心获得，获奖经销商数量相比往年有所增加。其中，捷成集团的杭州西湖保时捷中心、追星集团的济南济西保时捷中心，以及建发集团的西安灞桥保时捷中心皆凭借其强劲的表现分别在纽博格林组、勒芒组和银石组拔得头筹。此外，2021 年度最佳新经销商大奖花落上海普陀保时捷中心。

打造至臻完美的客户服务体验不仅是保时捷一贯秉持的品牌理念，更需要其与经销商伙伴的紧密配合。知名第三方咨询研究机构 J.D. Power（君迪）近期发布的“2022 年中国销售服务满意度研究 SM（SSI）”中，保时捷凭借高质量的销售服务体验和较高的客户满意度，摘得豪华品牌细分市场冠军。此外，在“2022 年中国汽车经销商满意度研究 SM（DAS）”中，保时捷也高居前列，夺得豪华车细分市场榜单亚军。这两项高分排名肯定了双方为搭建一个健康可持续

的经销商体系所付出的巨大努力和突出成就，同时也反映出各销售网点稳步提升、积极向好的整体运营趋势。

深化可持续发展理念携手经销商迈向碳中和

保时捷计划在 2030 年实现全价值链及全新交付的车辆生命周期内的净碳中和。为深入落实这一可持续方向，各经销商合作伙伴争先打造绿色保时捷中心并取得显著成效。近日，海宁保时捷中心凭借多项节能减排举措，荣获能源与环境设计先锋（Leadership in Energy and Environmental Design，简称 LEED）铂金级认证，成为保时捷在全球范围内首座获此殊荣的绿色建筑。此外，为促进可持续发展和共创价值增长，“卓越保时捷中心评选”自 2022 年起设立“可持续发展奖”，旨在鼓励保时捷中国经销商、投资人伙伴等积极开展企业社会责任和碳中和领域的项目。

“随着电动化时代来临，叠加疫情的冲击，经销商业务面临洗牌重整，车企经营模式转型迫在眉睫。回顾过往，唯有拥抱变革，敢于创新的品牌，才能在冲击中脱颖而出，获得新的成长。”柯时迈先生表示：

“展望 2022 下半年，挑战与机遇并存，保时捷也将继续加强与经销商的紧密合作，在充满不确定的市场环境中稳中求进、探索可持续增长新思路。”