

小鹏汽车广州龙溪大道店



小鹏汽车广州龙溪大道销售服务中心位于广州市荔湾区龙溪大道，地理位置优越，交通配套齐全，临近龙溪站地铁站口，广州环城高速+增溶立交处，地理位置优越，导航直达，贯通广州各个区域并临近佛山交接。

我们致力于构建以用户为中心的体验、销售、售后综合服务生态，通过小鹏极客中心、极客空间和极客驿站，让更多的人体验到智能汽车。展厅空间定位是“智能汽车领跑者，探索智能未

来”，在设计策略方面延续3.0纯粹简约的空间感受。通过大面积光影的运用、利落的立面体块与简洁的引导线条，重点传递小鹏的科技领先、作为未来出行探索者的品牌定位。

服务中心基础配套齐全，品牌展厅、售后接待、综合业务区、交付中心、机修美容、VIP接待室等设施，满足从销售端、交付端、服务端等共同发展，动线规划合理，车位配备充足，环境优美，为客户提供

一个舒适全面的购车场所。

展厅设有核心展车展示专区、VIP洽谈室、中岛服务台、精品展示柜等，提供专业的咨询服务，专业的产品专家将为您提供详细的汽车信息和建议，解答您的疑问，帮助您了解汽车购买和使用的细节。

【小鹏P7+将于上海车展推出5C版】

纯电能耗管理之王、豪华行政级别舒适的小鹏P7+又双叒晋级啦！

2025上海国际车展发布的5C旗舰版小鹏P7+，全新外观色——星阙灰，低调高级的质感，标配20寸多辐轮毂，搭配科技感十足的掀背轿跑造型，尽显沉稳个性，满足更多年轻用户需求。

【小鹏AI天玑系统5.6.0已开启全量推送】

全新无麦K歌/高品质音源，车上畅享音乐魅力；

全新单踏板刹停，拥堵路段单脚畅行，出行更轻松；

充电功能优化，助你更快补能，满电出发；

还有小P语音优化，反应更快，更懂你。

【小鹏X9创史上最强纯电MPV大定纪录！】

2025款小鹏X9，中国内地7天大定超6000台，中国香港、中国澳门及亚太地区其他市场（新加坡、马来西亚、泰国）大定超1500台，创史上最强纯电MPV大定纪录！

感谢每一位鹏友的支持！为家而生，为每一个家庭的幸福保驾护航。

【上市5个月，小鹏P7+第5万辆车正式下线！】

5万次选择，5万个家庭的信任，5万位鹏友用热爱为小鹏P7+加冕，感谢鹏友们的选择与支持。

从掀背美学到纯电能耗管理之王，每一程都是探索未来的新起点。小鹏P7+真正实现了智能平权和舒适平权，让5万个鹏友家庭一起

享受科技的美好。

此刻，是里程碑，更是新起点，未来我们将继续和鹏友们携手同行！

【小鹏MONA 第七次大规模OTA本周全量推送完毕！】

新增手机遥控车辆直线进出功能，窄车位也能灵活自如！

该功能搭载全场景智能泊车功能，分分钟实现车辆轻松“走位”！

智能座舱和充电补能体验也得到优化，出行更Passion、更自由。

嘉福（广州）新能源汽车销售服务有限公司

小鹏汽车广州龙溪大道店

地址：广州市荔湾区芳村龙溪大道大沙埗488号场内自编号为：86#之2

销售热线：

020-81998808

售后热线：

020-81999366

嘉言懿行

营造幸福

嘉福报

2025年
5月25号出版

总第201期 May. 2025 月报

KAFOO
KAFOO
MONTHLY
主办单位：广东嘉福投资集团
网 址：www.jiafu68.com
客户服务部：（020）86218068
欢迎投稿：JIAFUBAOKAN@126.COM



嘉福头条 顾问：张细辉 张延辉 张旭辉 | 社长：张利辉 | 总编辑：郭正军 | 副总编辑：崔荫辉 | 主编：吴建华

聚焦产教融合 共筑发展新篇

2025年5月12日，嘉福总部会议室举行嘉福产教融合（产业学院）创新创业专业委员会专题会议，当下职业教育与产业需求深度融合的大趋势下，广东人力资源研究会嘉福产教融合(产业学院)创新创业专业委员会积极响应，召开了一场意义深远的会议。此次会议紧紧围绕“聚焦产教融合 共筑发展新篇”学徒制项目展开，全力为校企协同与“百年嘉福”发展铺就道路。参加会议的有嘉福集团董事局董事长张利辉、董事局主席张延辉、董事局总裁张旭辉及董事会其他成员与办公室全体人员。会议由人事部侯亚男主持。

会议伊始，人事部长侯亚男围绕凝聚共识、明确方向，将通过项目解读、工作部署、战略指引三个环节，推动集团与广东省人力资源研究会合作的产教融合项目落地落实。

会上，嘉福产教融合（产业学院）创新创业专委会副秘书长李浩明详细介绍了学徒制的具体模式。借助省人力资源研究会平台，与大专院校对接获取学徒制指标，学生在企业工作满三年并通过考核后，可获得全日制大专毕业证。目前，已与广东女子技术职业学院、广东工商职业技术大



学等院校展开合作。今年计划招募60家会员企业，实现学生名额三位数突破，他呼吁集团全体成员共同努力，加快会员招募进度。

紧接着嘉福集团商业执行总裁、专委会主任雷总从全局高度明确了工作要求：1.纳入核心工作体系：将产教融合项目与集团年度重点工作紧密结合，成为全员共同参与的重要任务，纳入年度销售考核项目；2.完善考核机制：建立科学合理的考核体系，将工作成效与个人及团队的年度绩效挂钩，确保责任压实、目标落地；3.赋能推广技巧：分享了精准对接需求、强化案例传播、整合内外资源等实操方法，为高效推进工作提供了有力支撑。这不仅是一项新任务，更是一次展现个人能力、助力集团战略升级的宝贵机会，需要我们以目标为导向，将要求转化为具体行动。



嘉福投资集团董事长点明学徒制项目对集团发展的关键意义。他指出，今明两年是项目突破的关键时期，计划让参与学徒制的在校生规模实现跨越式增长，第一年达两位数，第二年迈向三位数甚至更多。董事长强调，学徒制是国家职业教育的重要实验，鉴于高校人才培养与企业需求脱节、企业招工和大学生就业“两难”的现状，该项目不仅是顺应国家政策，更是解决实际问题的有效途径。董事长还分享了与省人力资源研究会合作的经验，通过该平台申报项目，能实现校企合作多方共赢，他鼓励员工积极参与，在项目推进中提升个人能力，为集团创造效益。

董事会主席张延辉在发言中着重强调了项目的重要性，将其视为集团践行共同富裕理念的重要契机。会长分享了集团教育产业的成功过往，

坚信在董事长的引领和国家政策的推动下，此次产教融合项目必将取得优异成绩。他鼓励员工抓住机遇，积极参与项目，在提升自我的同时增加个人收入。

总裁张旭辉则对项目的实际操作细节进行了明确。在会员收费方面，制定了清晰的标准。招生事宜上，以广东省女子技术学院为例，学生每年学费4000-6000多元，在合作单位学习期间享有社保和工资，三年考核合格毕业后可获取毕业证书，还能报考本科。

产教融合是时代趋势，更有望成为百年嘉福未来发展的重要增长点。让我们以“上下同欲者胜”的信念，携手并肩、真抓实干，推动项目结出丰硕成果，为集团高质量发展注入新的活力！

此次会议为学徒制项目的推进明确了方向，凝聚了集团的力量。未来，嘉福产教融合委员会将坚定不移地推进项目实施，积极促进校企协同，致力于为社会培养更多契合产业需求的实用型人才，推动集团在产教融合领域迈出坚实步伐，为打造百年嘉福实现新的跨越发展。

（编辑部 吴建华）

嘉福商业 商业街铺招商信息推广

嘉福大厦

嘉福大厦位于广州市白云区白云大道北1400号，大厦连接黄边北路、彭边路、集贤路、华南快速路等；在交通方面，附近有多个换成公交线路及地铁站。周边覆盖永泰村、凯云新世界、白云区汽车产业园区等。

大厦办公环境优美，配备完善公共设施，包括电梯、大堂值班等。

招商地址：广州市白云区白云大道北1400号（嘉福大厦）

招商项目：写字楼办公室

招商电话：
李经理 18125567312



江门商业广场

江门嘉福商业广场，分别由商业广场、购物广场、美食城、公售楼等大型项目组成的超级广场，经营面积积达50000多平方米，目前剩余少量位置待出租，资源招商以街铺、办公室等为主。

东南村商贸街，临街于江海区五邑路主交通干道，项目整体面积7000多平方，总设计出租档口53间，配套自有3000平方米停车场，交通、环境优势巨大，可经营范围广。

招商地址：江门市江海区外海街道五邑路嘉福广场

招商项目：临街商铺百货店、餐饮、休闲项目

招商电话：谢经理 13710292835



花都区赤坭商业街

赤坭商业广场，分为嘉福商业街、嘉福美食街、公寓楼、步行街等几个区域项目，总经营面积15000平方米

招商地址：广州市花都区赤泥镇广源路17号

招商项目：餐饮、街铺百货、五金、机修、快递站点、仓储一体

招商电话：
张德武 13719128021



白云堡嘉福商业中心

嘉福商业中心A、B两栋商业楼建筑，一楼临街商铺，二楼三面环窗，采光效果非常好，整体立面已按效果图做升级装修。

招商地址：广州市白云区永平街白云堡道26-38号

招商项目：
一楼非餐饮公共行业

招商电话：
李经理 18125567312



兴宁嘉福商业中心

兴宁市福宁大厦二三楼商业中心，全新装修，可经营办公室、培训、棋牌桌球、健身、直播空间等，配备电梯、地上地下停车场；另有现成休闲会所出租“带装修，设备齐全”，接受即可营业。



招商电话：陈经理 15902032838

智电新篇启龙城！嘉福投资集团第三家小鹏店广西柳州盛大试业

2025年4月26日上午，广西柳州的东环大道热闹非凡，广东嘉福投资集团旗下第三间小鹏汽车销售店——小鹏汽车东环路店体验中心在此盛大试业。此次试业盛典以“智能领先 扶摇直上”为主题，广东嘉福投资集团董事局董事长张利辉先生、董事会主席张延辉先生、董事局总裁张旭辉先生、顾问张宝业书记、及其他董事会成员与众多嘉宾、媒体以及汽车爱好者齐聚一堂，共同见证这一具有里程碑意义的时刻，标志着嘉福集团在新能源汽车领域的布局进一步深化，也为柳州乃至整个华南地区的消费者带来更便捷、更优质的购车与用车体验。

品牌携手，共筑未来

广东嘉福投资集团有限公司始终紧跟国家“双碳战略”步伐，把新能源汽车领域作为重点发展板块，致力于打造绿色出行生态圈。集团凭借前瞻性的战略眼光和稳健的发展策略，在新能源汽车销售领域不断开疆拓土。此次小鹏汽车东环路店体验中心的开业，是嘉福集团与小鹏汽车深度合作的又一硕果。此前，嘉福集团旗下的两间小鹏汽车销售店已在市场中取得良好成绩，积累了丰富的销售与服务经验，为此次新店的开业奠定了坚实基础。

小鹏汽车作为智能电动汽车领域的佼佼者，始终致力于通过智能科技推动出行变革，为用户提供更安全、更便捷、更环保的出行解决方案。其先进的自动驾驶技术、智能座舱系统以及长续航能力等，在市场上赢得了广泛赞誉。双方的携手，旨在将小鹏汽车的优质产品与嘉福集团的卓越服务相结合，为消费者带来前所未有的智能出行体验。

科技盛宴，闪耀龙城

活动现场，充满未来感的展厅设计与小鹏汽车的科技属性相得益彰。G6、G9、X9、M03、P7+等多款小鹏热门车型整齐排列，其中最新发



布的智能电动车型成为全场焦点。它不仅拥有时尚动感的外观，流畅的线条和独特的前脸设计展现出强烈的科技感与运动感；更在智能科技配置上实现了重大突破，搭载的新一代自动驾驶辅助系统，能够实现更精准的路况识别和更智能的驾驶辅助，让驾驶变得更加轻松和安全；智能座舱系统则进一步升级，通过更人性化的交互设计和强大的语音控制功能，为用户带来便捷、舒适的驾乘体验。

在互动体验区，来宾们踊跃参与，亲身感受小鹏汽车的智能魅力。通过模拟驾驶、智能座舱体验等环节，大家对小鹏汽车的先进技术有了更直观的认识。一位参与活动的汽车爱好者兴奋地表示：“小鹏汽车的科技感超出了我的想象，尤其是自动驾驶和智能座舱的体验，让我感觉仿佛提前进入了未来出行时代。”

贴心服务，全新体验

小鹏汽车东环路店体验中心不仅是一个展示产品的空间，更是一个提供全方位服务的平台。体验中心拥有专业的销售团队，他们经过严格培训，对小鹏汽车的产品知识和技术特点了如指掌，能够为客户提供专业、细致的购车咨询和建议；售后服务团队同样专业高效，配备了先进的维修设备和充足的原厂配件，能够为客户提供快速、可靠的售后维修保养服务，让客户购车无

忧。此外，体验中心还将定期举办各类车主活动，如驾驶技巧培训、智能科技分享会、车主自驾游等，旨在增进车主之间的交流与互动，打造一个充满活力和温暖的车主社区。

展望未来，砥砺前行

此次小鹏汽车东环路店体验中心的试业，是嘉福投资集团和小鹏汽车在华南市场发展的重要一步。未来，嘉福集团将继续加大在新能源汽车领域的投入，优化销售网络布局，加强与小鹏汽车的合作，不断提升服务质量和市场竞争力；小鹏汽车也将持续创新，推出更多优质的产品和服务，满足消费者日益增长的智能出行需求。

相信在双方的共同努力下，小鹏汽车东环路店体验中心将为柳州及周边地区的消费者带来更多优质的选择和更卓越的服务，推动智能电动汽车的普及，为实现绿色出行、低碳生活贡献力量。

（编辑部 吴建华）

凝心聚力谋良策校际携手启新程

——狮山嘉兴学校与罗村二中考备考场交流会

为提升中考备考质量，实现校际间的经验交流与资源共享，4月16日，狮山嘉兴学校与罗村第二中学开展了一场意义非凡的中考备考现场交流会。两校领导 and 初三教师团队齐聚，共同探讨中考备考的关键策略。

交流会上，罗村二中教导处刘嘉洁主任强调了精准目标实施与动态调整的重要性。她指出，各学科应依据课程标准和中考要求制定明确目标，并根据学生学习情况灵活调整教学计划。班级要营造良好学习氛围，以集体目标带动个人进步，教师则要助力学生找准定位，定

制个性化学习计划。

在分层教学策略方面，刘主任表示要因材施教。通过课堂、作业、教辅、考试分层，满足不同层次学生的学习需求。课堂上，根据学生知识水平设计差异化教学内容；作业布置根据学生实际设置难度和题量；提供适配的辅导资料；用不同难度考试精准检测学习效果，为教学提供依据。同时，科学规划教学时间，优化资源配置，确保备考高效推进。



罗村二中朱锦云副校长分享了德育工作经验。他认为做好学生思想引领至关重要，学校要设定明确年级目标，班主任据此制定周计划，密切关注学生思想和学习动态，及时解决问题。通过组织班级活动，培养学生团队合作精神 and 责任感，加强家校合作，形成教育合力。

罗村二中李群和校长聚焦优生培养和讲练关系。他提出，挖掘优生潜力，提供挑战性任务和拓展资源，激发其创新思维。教学中坚持讲练结合，合理把握时间比例，根据教学内容和学生情况灵活调整教学方法。

狮山嘉兴学校覃江群书记对罗村二中的热情接待 and 经验分享表示感谢，希望两校以此为契机加强合作，探索教育新方法。

在互动环节，嘉兴学校老师积极提问，罗村二中领导和老师耐心解答，还分享了实用的复习方法和教学技巧，并赠送了复习资料。

此次交流会在热烈氛围中圆满结束。两校教师表示，将把所学运用到教学中，优化备考策略，助力学生在2025年中考取得佳绩，为区域教育发展贡献力量。

（狮山嘉兴学校 方 兴）

榜样如炬 追光前行

春华秋实，耕耘有成。在教育征程中，每一次的总结与表彰都是对努力者的肯定，更是对未来的期许。2025年4月24日，广州市白云区嘉龙小学举行了2025年春季学期期中表彰大会，表彰优秀、表彰先进、表彰“学霸”，全校师生共同见证了这一荣耀时刻。大会旨在表彰先进、激励后进，营造积极向上的校园氛围，彰显学校对教育教学质量的重视，期望借此推动教风、学风建设，助力学校教育教学质量迈上新台阶。

语文的深邃、数学的逻辑、英语的灵动……单科学霸们以极致的热爱与专注，在学科领域独占鳌头。

朱兴慧副校长肯定了成绩并展望未来，以掌声礼赞成长，以荣誉见证拼搏。她强调：“同学们，学习是永不停歇的旅程，愿你们在知识的海洋中探索求真；以感恩为底色，用进步回馈师恩亲恩。”她还激励教师以匠心深耕课堂，点燃每一份潜能。期许全体师生：以今日为起点，怀鸿鹄之志，炼坚韧之魂，共赴终身学习之约，书写未来璀璨篇章！培养终身学习的特质，成为未来社会的精英。



每一份荣誉都是汗水的勋章，每一次掌声都是奋进的号角。期中不是终点，而是校准航向、重新出发的契机。期待全体嘉龙学子以榜样为镜，向下扎根，向上生长，在接下来的征程中书写更璀璨的篇章！

“学霸”名单

语文科：102陈海涛、201伦逸柯、302曾浩霆、402班黄静怡、402王伊彤、501姚寒天、502侯珊珊、601杨雅欣。

数学科：101班：梁倚旋、张熙泽、欧阳随意；102班：宾瑶瑶；201班：苏曹逸昇、王嘉铭、何文增、唐佳宇、陈泳琪、冯瑞欣、张开予；202：刘梓欣、陈诗琦、张翼航、柯以帆、杨梓晨、梁倚维、阮诗涵、韦龙东、黄佳苑、曹丽姿、陈晓宇；301范绍达、301黄泳豪；401班：梁俊辉；502班：丁文轩；602班：吴谦。

英语科：302林依璇、302朱梓康、401 秦毓诺、401尹自博；402李佳轩、402陈子茹、501姚寒天、602江梓扬。

（白云区嘉龙小学 梁路怡）

大沥嘉福学校举行“美遇佛山”比赛颁奖仪式

2025年4月21日

上午8:30，佛山市南海区大沥嘉福学校在庄严的升旗仪式后，举行“美遇佛山——课桌舞、朗诵比赛”颁奖典礼。常务副校



长曹佑忠为获奖班级颁发奖状，全校师生共同见证了这一艺术教育成果高光时刻。

在过去的一段时间里，大沥嘉福学校先后举办了课桌舞比赛与朗诵比赛，同学们积极参与，展现出了极高的热情与才艺水平。在课桌舞比赛中，各班级用灵动的舞姿诠释青春活力；朗诵比赛里，同学们以深情的声音传递文字魅力。此刻，获奖的班级代表怀着激动的心情依次上台，接过属于他们的荣誉奖状。台下的师生们用热烈的掌声

表达对获奖者的祝贺。

此次颁奖仪式不仅是对同学们努力与才华的肯定，更是激励全体学生在未来积极参与校园活动，勇于展现自我，追求全面发展，为校园文化增添更多光彩。

五~七年级朗诵比赛结果公布

三等奖：502班、505班、602班、609班。二等奖：607班、703班、508班。一等奖：503班、605班、606班、701班。

一~三年级课桌舞比赛结果公布

三等奖：103班、104班、207班、304班、301班。二等奖：110班、108班、201班、205班、302班。一等奖：101班、202班、306班。

（大沥嘉福学校 胡博之）

广东嘉福集团青年教师心理讲座：
科学压力管理与个人成长的探索之旅

2025年5月10日上午9:30，



广东嘉福投资集团有限公司于大沥嘉福学校演播厅，成功举办了一场以《青年教师心理导航：科学管理压力+探索个人成长+非暴力沟通实现自身诉求》为主题的青年

教师心理讲座。澳门大学博士、南方医科大学博士后、独立心理咨询师黄利老师受邀担任主讲嘉宾，为在场教师带来了一场极具实用性和启发性的心理知识盛宴。

嘉福集团秘书长崔荫辉、人事部部长侯亚男、《嘉福报》主编吴建华，大沥嘉福学校党支部书记曹建双、德育副校长屈婷娟，以及嘉福教育集团各兄弟学校的领导和教师们出席了此次活动。活动由侯亚男部长主持。

讲座中，黄利老师围绕青年教师关注的多个要点展开深入阐述。首先，针对教师们普遍面临的压力问题，给出快速解压及失眠处理方案，帮助教师们掌握应对身心疲劳的有效方法。其次，引导教师从日常事务中发掘真实渴望，助力大家明晰个人成长方向，找到职业发展的内驱力。最后，聚焦于人际关系中的沟通难题，讲解适应性表达的技巧，以非暴力沟通协调自己与他人需求，营造和谐的工作与生活环境。

现场，老师们全神贯注，边听边认真做笔记，积极与黄利老师互动。此次讲座犹如一场及时雨，为青年教师们在工作与生活中提供了科学的心理调适方法和成长指引。嘉福集团一直重视教师队伍建设，此次心理讲座不仅体现了对青年教师心理健康的关怀，更为打造一支身心健康、积极向上的教师队伍奠定了坚实基础，助力嘉福教育事业蓬勃发展。（大沥嘉福学校 胡博之）

墨韵传雅 书香润心

——嘉华学校开展世界读书日主题活动

4月20日在世界读书日到来之际，九江嘉华学校开展了“墨韵传雅 书香润心”主题活动，通过学生代表发言、教师代表分享、签名倡议等环节，营造浓厚书香氛围，激发师生阅读热情。

随后，教师代表唐秀云老师用一篇《繁星》作为分享，希望大家在阅读中感悟人生，收获成长。活动最后，进入到激动人心的学生签名活动环节。在印有“读书让青春展翅，知识让生命飞翔”标语的巨型横幅前，同学们有序排队，郑重地签下自己的名字，以实际行动表达对阅读的热爱与坚持。一个个名字汇聚成阅读的承诺，彰显着同学们对阅读的热情与决心。



此次世界读书日活动，不仅点燃了同学们的阅读热情，也为校园文化建设注入了新活力。我校将以此次活动为契机，持续开展各类阅读推广活动，引导师生在阅读中增长知识、开阔视野，让书香浸润校园的每一个角落。

（九江嘉华学校 陈晓丹）

白云嘉龙小学
学生美术作品

102班 宾瑶瑶



301班 李 勃



401班 陈 静



501班 温 骏



602班 黎超恒

奉献之光——嘉福集团感动人物

以实干书写担当，用匠心铸就卓越

在广东嘉福投资集团的发展历程中，商业板块人事经理徐孟君无疑是一颗闪耀而坚实的“螺丝钉”。自1999年加入嘉福，二十余载春秋，她的足迹遍布商业集团多个岗位。从基层的做起，到如今负责人事经理一职，每一次岗位变动都是挑战，她却从不计较个人得失，哪里有岗位空缺，就主动补位，在不断摸索中积累经验，她始终以任劳任怨的工作态度扎根岗位，用实际行动诠释着对企业的忠诚与热爱，成为促进集团发展的重要力量。

徐孟君对工作的责任心令人钦佩。面对嘉福董事局安排的各项任务。她始终以一丝不苟的态度积极推进，从不推诿懈怠。集团董事局董事长倡导和谐合作的企业文化，她便努力调和员工之间的关系，让大家和睦相处。徐孟君凭借丰富的经验和专业素养，总能高效、优质地完成工作，确保每一项决策都能精准落地，为集团的整体战略布局提供有力支持。

在本职工作中，她深耕商业

板块人事领域，建立起完善的人才管理体系，从人员招聘、绩效考核到职业发展规划，每一个环节都倾注心血，为商业板块选拔和培养了大量优秀人才。不仅如此，她还主动跨领域协作，积极协助新能源汽车板块开展人事培训及新员工入职培训工作。通过精心设计课程、分享管理经验，帮助新员工快速融入团队，提升专业技能，为新能源汽车板块的人才梯队建设贡献了重要力量。

徐孟君始终将员工放在心上。她深知员工是企业发展的核心，日常工作中，总是主动了解员工的需求和困难。当员工遇到生活难题时，她第一时间组织慰问，送去关怀与温暖，切实帮助员工解决后顾之忧，让大家感受到嘉福大家庭的温暖。这种以人为本的管理理念，极大地增强了团队的凝聚力和向心力。

时间观念强、工作自律是徐孟君的另一大亮点。多年来，她始终坚持按时上班，并且每天提前十分钟到达公司。这看似微小的举动，却体现了他对工作的敬

畏和对时间的珍视。提前到岗让他能够更从容地规划一天的工作，及时处理各项事务，为团队树立了良好的榜样。

在销售工作领域，徐孟君深刻理解董事长提出“走共同富裕道路”的宏伟目标。她开展销售工作有自己的一套方法。先明确目标，在线上与线下推广，通过短视频及微信朋友圈的方法，精准锁定朋友圈里有购车、买酒等潜在需求的客户，通过闲聊了解他们的情况，进而巧妙推广公司相关业务。面对那些对完成销售任务缺乏信心的同事，她都耐心引导。曾有同事觉得无处推销，徐孟君便鼓励他挖掘身边资源，家人、朋友、同事甚至是日常消费场所遇到的人都是潜在客户。她用自己的经验告诉大家，只要

敢想敢做、坚持推广就能成功，在她的帮助下，不少同事都取得了不错的销售成绩。个人也凭借敏锐的市场洞察力、出色的沟通协调能力和卓越的才能，连续两年超额完成多项销售任务，荣膺集团公司“销冠”称号，为集团创造了显著的经济效益，成为业



务与管理双优的典范。

徐孟君获评感动人物后，对未来有着清晰的规划。销售方面，她立志完成更高目标，带动更多人提升业绩，朝着董事长提出的共同致富方向迈进；本职工作上，坚守岗位，不断提升专业能力；自我成长层面，加强学习，积极借鉴外部先进管理方法。尽管工作忙碌，时常需要在下班后用手机处理事务，影响家庭生活，但她依然坚守在工作岗位上。

徐孟君用二十余年如一日的坚守与拼搏，在嘉福集团的舞台上绽放光彩。她的敬业精神、责任担当和卓越成绩，不仅为商业板块的发展注入强大动力，也激励着每一位嘉福人奋勇前行，共同书写百年嘉福更加辉煌的未來。（编辑部 吴建华）

员工风采：黄艳燕的小鹏汽车销售进阶之路

——小鹏汽车龙溪大道销售服务中心黄艳燕

销冠密钥：心态、真诚与专业
铸就成功

在龙溪大道小鹏汽车销售店展厅的镁光灯下，黄艳燕的身影总是带着一种独特的温度。她不是传统意义上“话术娴熟”的销售，却能让客户在试驾结束后主动分享生活琐事；她没有刻意追逐逐行业风口，却在新能源浪潮中趟出一条用信任铺就的销冠之路，成为销售冠军，黄艳燕认为心态是核心要素。她坚信“好的心态就是最好的风水”，始终以积极乐观的态度面对每一位客户。在与客户相处时，她展现出超强的沟通能力，不仅能精准把握客户需求，更能与客户畅聊生活琐事，将客户当作朋友相处，让客户在轻松松弛的氛围中感受真诚。

当然，扎实的专业能力不可或缺。她对品牌政策、产品特性烂熟于心，总能为客户提供专业、细致的解答。而耐心则是她打动客户的另一法宝，面对客户的疑问与犹豫，她始终耐心倾

听、悉心解答，用真诚与专业赢得客户信任。

行业洞察：在新能源浪潮中
破浪前行

从传统燃油豪华品牌奔驰转战新能源领域，黄艳燕见证了新能源汽车的崛起。如今，新能源汽车趋势大众化，产品选择日益丰富，这既带来机遇，也伴随挑战。面对激烈的市场竞争，她及时调整销售策略，聚焦品牌智能驾驶辅助等核心优势，以差异化服务吸引客户。

回忆起最棘手的案例，当属老P7车主复购X9一事。从24款X9到25款X9上市，整整一年多时间，她接待客户四五次，安排两三次试驾。期间，她持续以贴心关怀维系客户，让客户见证品牌智能驾驶辅助功能的不断升级。最终，客户因对品牌的高度认可，毫不犹豫地成功复购。

前瞻思考：挑战与建议
并存的未来

谈及未来，黄艳燕坦言汽车销售行业将面临双重挑战：一方

面，新能源品牌普及使竞争愈发激烈，打造自主品牌独特特色迫在眉睫；另一方面，新能源补贴政策退坡，后续购置税问题也将影响市场。

对于刚入行的新人，她给出实用建议：脚踏实地学习品牌专业知识，深入了解新能源补贴政策；保持积极心态，不断优化自我；始终将客户体验放在首位，以舒适的服务态度赢得客户青睐。

荣耀见证：实力铸就辉煌战绩

2025年凭借卓越的销售能力，黄艳燕屡获殊荣，多次斩获门店销售冠军、大区销售冠军，更登上全市第一的荣耀之巅，销售小鹏汽车多达一百五十台，用实力书写了汽车销售行业的亮眼答卷。从初入行的新人到销冠，黄艳燕以热爱为帆，以专业为桨，在汽车销售的浪潮中破浪前行，用真诚与坚持诠释着销冠的风采，也为百年嘉福增添了色彩。

（编辑部 吴建华）