洛阳晚报 车周刊 LUO YANG WAN BAO CHE ZHOU KAN

2010年5月5日
星期三
本刊责编：郭金龙

总第106期
采编热线：65233647
广告热线：13938899508

编辑/张小丽
校对/贺心海

车展之后话车展

车展繁华的背后

□本刊记者 张昕 景庆霞

“相约诚信担保”2010中国·洛阳第九届名车展已经精彩收官，4天时间里，58个主流汽车品牌，360多款风格各异的汽车，让消费者饱足了眼福。而“现场成交汽车507辆，销售额达5130万元”的销售佳绩，也让车商们喜上眉梢。

车商合力打造品牌盛会

据名车展组委会负责人介绍，每年的名车展，除了一些新增加的车商，其余大部分是老客户，“名车展年年办，这些汽车经销商们年年受益，除了消费者，最期待名车展的莫过于这些老客户了。”该负责人如是说。

为了给消费者一个很好的展示平台，各参展商们在名车展举办前很长一段时间就开始着手备战，精心准备。

记者从冠名“万人小手画汽车”的长城汽车洛阳4S店老总黄光雄处了解到，为了提高士气，增强团队协作精神，车展前，该店特意请来武警对员工进行军训；在名车展现场，长城汽车举行隆重的新车交接仪式，敲锣、放礼花、为订购车的客户拍照留念；每成交一辆车，该店员工就代表客户为灾区捐款100元；同时该店还为优秀员工派发红包，邀请大学生作宣传。车展期间，经常能看到代表长城汽车的喜羊羊、灰太狼等5个卡通人物穿梭于车展现场，为小朋友们派发糖果；由长城汽车冠名的“万人小手画汽车”活动，吸引了3000多名小朋友参加。

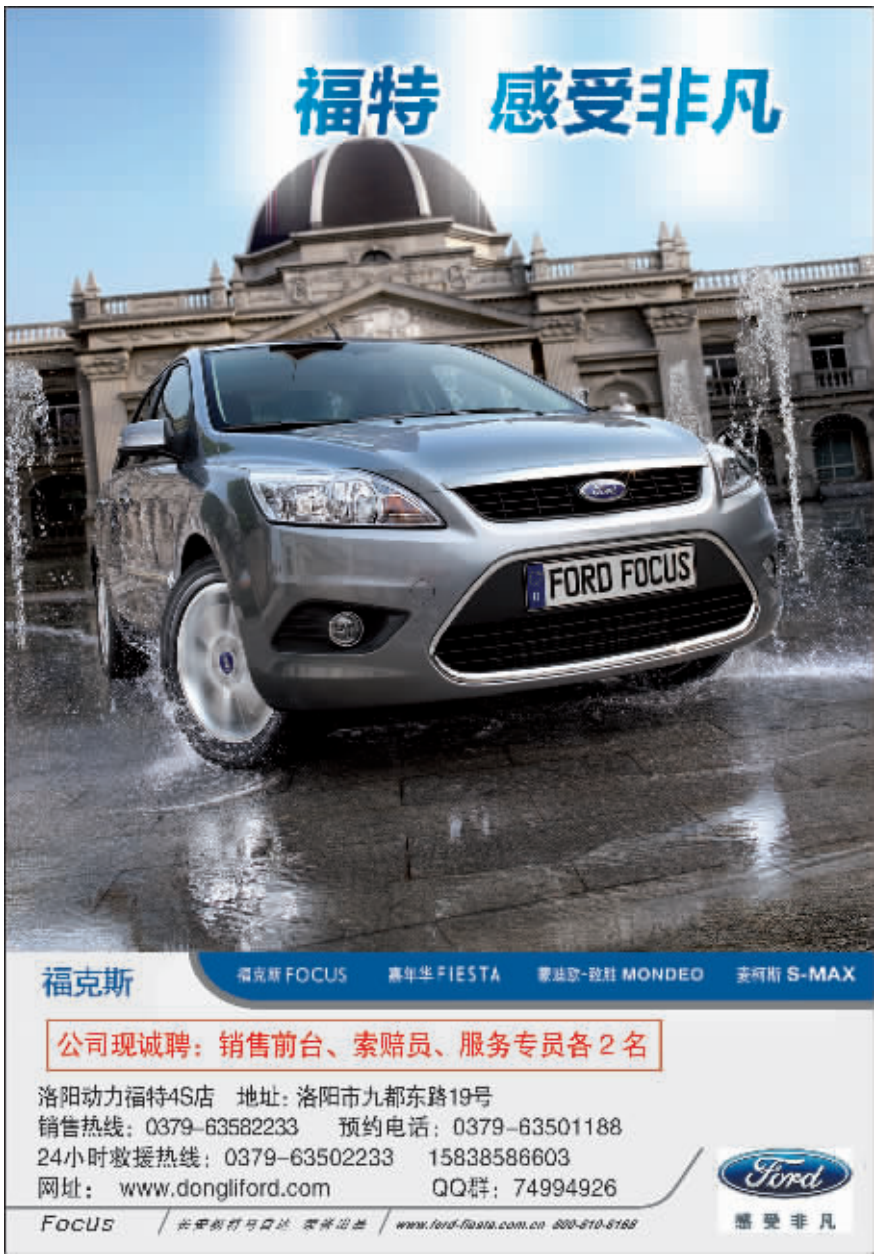
在名车展东北侧，有一个气势恢宏的展区，一看就是大手笔。这就是东风日产洛阳威盛4S店展区。走进该展区，一种恢宏、宽敞、大气的感觉油然而生。除了大手笔搭建的展台外，东风日产洛阳威盛4S店还特意组织自行车队进行宣传。

在长安马自达展区记者看到，该展区被布置成前后两个区域，前面是展示区，后面是洽谈区。在展示区，记者看到马自达畅销车型及精美的订车礼物在绿色植物的映衬下非常抢眼；而洽谈区有桌椅、饮水机和一张张微笑的面孔，让人感觉春意融融，格外温馨。

名车展参展厂商多，想从这些展区中脱颖而出并非易事，但广本迅利店做到了。还没走到名车展现场，就能看到半空中几个气球下挂的条幅，上面“广本迅利”几个大字非常醒目。在该展区，记者发现银行POS刷卡机也设在了现场，为现场购车的客户带来非常大的便利。每成交一辆车，广本迅利店都要放上一挂鞭炮，不仅营造了良好的氛围，还给员工以很大的鼓舞。同时，广本迅利店还在现场派发1000元券，凭此券，订车的客户可以获得千元汽车装饰精品；而没买车的客户凭该券可以获得真皮钥匙包。车展期间，广本迅利店经历了两次大风的考验，其坚固的展台被同行戏称为“柱坚强”……

品牌盛会创造销售神话

“车展前和车展上的精心准备，其实是汽车经销商们对名车展的重视和信任。”某业内人士说。

说到名车展带给自己的影响，长城汽车4S店老总黄光雄用“大回报”来作总结。

（下转8版）