

开拓市场让淡季不淡

汽车经销商热切期盼第二届名车靓女县区巡展

□本刊记者 张小丽

4月底举办的名车展着实让洛阳车市火了一把,可随着夏季的到来,与炎热的天气形成反差的是车市进入传统的淡季。记者在市场上了解到,因为天气炎热,不少4S店的进店人数逐渐减少,汽车销量也有所下降,经销商们都在千方百计地寻找开拓市场、做“火”淡季车市的良方。

进入淡季 经销商聚焦二三级市场

去年年末,火爆的车市“透支”了部分买车族,一定程度上影响了2010年的销量。随着政策环境的改变,2010年的车市多少有些让人琢磨不透。时下,车市逐渐进入传统的淡季,“旺季做销量,淡季做市场”,车商们纷纷将目光投向了二三级市场。

宝骐比亚迪4S店的市场部经理梁巍告诉记者,时下因为天气炎热,进店人数减少,在这种情况下,与其苦等消费者,不如走出去把产品带到客户面前。近年来,随着县区消费者购买力的不断提高,走进县区办巡展成了经销商淡季开拓市场、提升销量的重要方式。

斯巴鲁店总经理程红伟也指出,传统淡季,巡展下乡为县区客户提供了看车选车的好机会,对公司



图为消费者在2009县区巡展某网站现场订车的场面。

本刊记者 张昕 摄

的品牌推广和社会认知度的提升都有较大的促进作用。

县区巡展 做“火”淡季车市

淡季到来,如何让淡季不淡,甚至做“火”淡季,成了经销商们的重要课题。德众汽车城市场专员雷贵哲拿着洛阳日报报业集团的县区巡展方案,欣喜地说,在时下车市的传统淡季,这份县区巡展方案犹如一

场及时雨,给炎热的车市带来一股清凉之风。

据雷经理介绍,刚刚过去的名车展主要以展区为中心,将四面八方的客户吸引过来,而与之不同的县区巡展是以客户为中心,将各种价位、不同品牌的车型集中起来,送到客户的家门口。在名车展后推出与之互补的县区巡展活动,将为我市车市注入一支持续有效的强心针,可使6、7、8月份的市场摆脱淡季的不良影响。

媒体牵线 县区巡展事半功倍

县区巡展创造了二三级市场汽车品牌传播的新方式,据东风本田市场部经理王琦反映,根据以往的经验,单一品牌做巡展,因品牌单一、规模较小,效果往往不尽人意,而去年洛阳日报报业集团组织的县区巡展因汇集了众多品牌的畅销车型,规模大、影响广,为经销商搭建

起了开拓二三级市场、提升淡季销量的良好平台,受到了经销商和县区百姓的普遍欢迎。

据洛阳日报报业集团县区巡展组委会负责人介绍,报业集团在去年首次推出的名车靓女县区巡展活动,在县区群众中引起热烈反响,带来了较大的经济效益和社会效益,被作为2009年的一件大事收入洛阳年鉴。

去年参加过洛阳日报报业集团县区巡展活动的东风日产市场部经理王晓格讲,洛阳日报报业集团组织的县区巡展活动对公司帮助很大。权威媒体牵线,将我市主流经销商集中起来,汇集各档次、各类型汽车,形成规模效应,吸引了消费者的目光,使汽车品牌认知度得到了较大提升,并圆满实现了公司销售网点下沉、扩张二三级市场的目标。

北京现代德众店销售经理李会花说:“像平时我们单一品牌做县区巡展可能一天只有一个消费者前来咨询,而在报社组织的县区巡展上,规模效应会带来销量膨胀,一天就有二三十个消费者前来咨询。由此带来的销量增长也是事半功倍的。”

斯巴鲁汽车的程红伟也表示,目前公司正积极与报业集团县区巡展组委会联系参展事宜。他说:“参加县区巡展,就是想向县区群众传播这样的消息:斯巴鲁4S店已经进驻洛阳了!并借此机会,全面展示集团实力和汽车性能,为客户提供一个全新的选择。”

HONDA The Power of Dreams

思铂睿老君山试驾之旅……亲临道家圣地 畅享驾驭乐趣

驾·悦人生 心·思铂睿

活动地点: 洛阳栾川老君山 / 活动时间: 2010年6月5日~6日 / 活动组织: 东风本田河南区域15家4S店
 报名时间: 即日起至2010年5月30日 / 报名方式: 直接前往或致电东风本田河南当地特约经销商

活动期间“定金一万抵两万”买思铂睿就送“讴歌”
 6月5日~6日十三地市同步发车 尽享500人尊贵之旅

东风本田汽车有限公司 销售热线: 400 882 2559 / 400 882 2522

www.wdhac.com.cn 精彩一点抢先看 东风 HONDA

思铂睿全省联动大团购——老君山试驾之旅火热报名中……

用中级车的价钱买高端运动轿车

中原车市第一次 超级尊享独一回

东风本田汽车键通特约销售服务店
地址: 洛阳九都东路17号(键通汽车广场)

新车销售: (0379) 63581222 二手车置换: (0379) 63581918
客服电话: (0379) 63583002 服务热线: (0379) 63582000

