

送车下乡 造福百姓

名车靓女县区巡展呼之欲出

□ 本刊记者 张昕 张小丽

夏日炎炎,车市进入了传统淡季。许多经销商反映,最近进店客流量明显减少,销量也开始出现下滑。

面对淡季怎么办呢?随着县区经济的快速发展和县区消费水平的大幅提升,潜力巨大的二、三级市场,成为经销商的必争之地。由洛阳日报报业集团主办的第二届名车靓女县区巡展,如同一场“及时雨”,受到了我市主流汽车品牌经销商的热烈追捧——

借力权威媒体 做强县区巡展

据五菱汽车洛阳飞奔4S店市场部经理岳磊介绍,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。目前,二、三级市场的潜力甚至超过了一级市场,为了在二、三级市场上及早布局、扩大品牌影响力,推出县区巡展活动势在必行。

长安铃木洛阳达飞店总经理王磊说,以往经销商单一品牌出去做巡展,由于规模小、品牌单一,消费者无法货比三家,再加上宣传炒作力度有限,所以往往人气不足,事倍功半。真是费时、费力、费钱,效果还不好。而由洛阳日报报业集团牵头策划的名车靓女县区巡展,因规模大、档次高、车型全,去年首期举办就吸引了众多县区消费者前来赏车、购车,受到县区消费者的热烈欢迎。当然,参展商也收获颇丰。

实践证明,要开拓二、三级市场,提升品牌影响力,参加报业集团主办的名车靓女县区巡展可以说是一条捷径,也是明智之举。今年,达飞公司将携长安铃木、天语、雨燕及进口铃木系列继续参加到名车靓女县区巡展活动中来。

备战县区巡展 做火淡季车市

许多参加过去年县区巡展的经销商,在淡季来临之前就积极与组委会联系报名,提前做好足准备。东风本田洛阳新键通4S店第一家签下参展协议。该店总经理沈劫说,公司本来就有进行县区巡展的打算,得知洛阳日报报业集团主办的第二届名车靓女县区巡展即将启动,非常高兴。因为洛阳日报报业集团举办的县区巡展影响力大,规模大,效果好。因此,公司决定携所有车型参加全部巡展。

比亚迪汽车洛阳陆行4S店很早就报名签了合同。该店总经理井耀文说,他们以积极的态度,参与到第二届名车靓女县区巡展活动中来,从而促进比亚迪品牌的推广和社会认知度的提升。

特别值得一提的是,国际知名品牌宝马也将在第二届名车靓女县区巡展中一展芳容。宝马汽车洛阳豫德宝4S店市场部经理秦俊刚说,为了配合“三系悦行动”之体验之悦,让县区客户得到满意的服务,使更多县区消费者体验到BMW宝马之悦,公司将借助报业集团提供的名车靓女县区巡展的平台,使更多县区客户对BMW产生更好的认可度和更高的认同感。



图为2009名车靓女县区巡展吉利站火爆场景。

据第二届名车靓女县区巡展组委会负责人介绍,在总结第一届名车靓女县区巡展经验、征求我市经销商意见的基础上,经过一段时间的紧张筹备,目前第二届名车靓女县区巡展的前期筹备工作已经就绪。

第二届名车靓女县区巡展不仅是一场大型的汽车展览,而且还将为县区居民带来香车美女巡城游、新车展示、整车销售、模特走秀、精彩文艺演出等一系列亮点纷呈的节目,使其在赏车购车的同时,感受到现代汽车文化的魅力,大大提升参展企业的品牌宣传效果。

HONDA The World of Driving  
中级车精品  
CIVIC  
安全 动力 舒适 内饰 外观

高功率 低油耗  
1.8L i-VTEC



精致融汇 “油”礼生活  
祝贺新思域荣获洛阳日报风云车型榜 “最受欢迎的家庭轿车”  
人生需要一点红 CIVIC(1.8L排量)=1.5L油耗+2.0L动力

东风本田汽车进酒特约销售服务店 新车销售: (0379) 63581222 二手车置换: (0379) 63581918  
地址: 洛阳九都东路17号(绿茵汽车广场) 客服电话: (0379) 63583102 服务热线: (0379) 63582000