

“半小时内卖了两台”

(上接 D01 版)

同样选择在伊川站进行新车发布的还有洛阳源流汽车服务有限公司,3日18时,V3菱悦CVT无级自动挡也在伊川鹤鸣广场举行了隆重的发布仪式。在发布仪式上,该公司推出了现场订购V3全系车,送价值1999元的导航仪和价值3000元的汽车装饰等优惠促销举措。

该公司老总肖德彬对记者说,伊川是V3菱悦的“福地”,当初V3菱悦刚刚上市的时候,伊川县出租车行业一下子订购了85台该车,所以V3菱悦在老百姓中的口碑一直很好。除此之外,选择在伊川、在洛阳日报报业集团举办的“名车靓女县域巡展”上发布新车,肖总看重的还是洛阳日报报业集团这个强势媒体的品牌影响力和凝聚力。“站在巨人肩头,何必平地而起”,肖总这句话给记者的印象非常深刻。

从冠名数届洛阳春季、秋季名车展,到一直追随洛阳集团举办各种活动的脚步,洛阳源流公司从洛阳集团搭建的这些平台上尝到了太多的甜头。从几年前刚到洛阳默默无闻,到现在名震一方有口皆碑,V3菱悦等一批品牌车的品牌认知度、公众影响力都得到了极大的提升,“这些都得感谢洛阳集团为车商和汽车消费者进行充分交流构建的良好平台,通过这个绝佳平台,汽车企业的品牌形象得以树立,公众认知度与影响力等得到了极大的提升”。

在伊川站现场,不少经销商都提到了洛报集团作为权威媒体的巨大影响力和号召力,通过县域巡展的“契机”,各品牌车商把当下最畅销的车型带到了消费者的家门口,大大提升了各品牌汽车的品牌知名度和车型认知度;同时在车展上收集的订单和客户资源,既能为下半年的销售作铺垫,积累客户资源,又能为淡季车市销售注入新鲜的活力。

第一天,宝马签下 一个订单

伊川生意人赵先生虽然近期准备出手某款价值近20万元的SUV,但他之前对县域巡展其实并没抱很大的期望。在来到鹤鸣广场之前,他的想法也只是“看看,买车还是到市里买”,他认为,在县里办车展规格应该不会太高。不过让他没想到的是,刚到鹤鸣广场,他就发现包括奥迪、宝马、奔驰、斯巴鲁等世界顶尖豪华品牌全部登场亮相,中高级车型应有尽有。

据记者了解,在县域巡展伊川站,宝马、奔驰、奥迪、斯巴鲁、雷诺、东风本田、东风日产、长安福特、长安铃木、上汽MG、长安马自达、东风标致、东南三菱、昌河铃木、海马、一汽奔腾、吉利、广汽长丰、比亚迪、海马福仕达、东风风神、五菱……洛阳市场上几乎所有的知名品牌悉数登台亮相,从世界顶尖品牌到国内主流合资品

牌,再到性价比较高的自主品牌,这中间既有家用轿车,又有商务车、休旅车、越野车,更有深受农民朋友欢迎的下乡汽车;既有经典畅销车型,又有刚刚上市或干脆在此地上市的新车,价格从几万元到几十万元不等,给消费者以很大的挑选空间。

一百多款主流品牌汽车齐聚伊川,极大地激发了伊川人的购车热情。周末两天,伊川经历了从中雨连绵到骄阳似火的两重天,不管是打着雨伞避雨,还是撑着太阳伞遮阳,伊川人都对名车靓女县域巡展都抱着极大的热情。在不同的品牌车型前,消费者走了一波又一批,他们或问价格,或问配置,或直接试乘试驾,用一个个订单来诠释着对名车靓女县域巡展的信任与认可。

特别值得一提的是,在伊川巡展的第一天,伊川生意人Z先生就直接签下了一台价值40多万元的宝马5系523的订单。据了解,Z先生一来到鹤鸣广场,就对宝马和另一高端车颇为关注。在经过详细了解宝马车“前期品牌建设、后期服务至上”的战略思想后,他对宝马的“全球道路救援的无忧服务”颇感兴趣。经过一番思想斗争后,Z先生最终把信任的橄榄枝抛向了宝马。而宝马的销售顾问也直接把Z先生用专车接到宝马洛阳展厅详谈,并办理相关手续;由于该车暂无现车,办完手续后,销售顾问又用专车把Z先生直接送了回来。

期待县域巡展成为洛 阳新名片

“V3菱悦现场订车全系优惠5000元、三菱翼神现场订车全系优惠8000元”,“购吉利任一款车型可获赠DVD+GPS+车载蓝牙+倒车影像全套多媒体影音系统”,“九万八千元,别克凯越开回家”,“雅绅特、伊兰特直降1万元,悦动全系优惠6000元,名驭全系优惠5000元”,“购骊威全系、轩逸全系均送6800元DVD导航,TIDDA系列全省最低价”,“长安马自达每天推出6款特价车,马3八八折”……在伊川鹤鸣广场,除却各种车型应有尽有外,最吸引买车人关注的莫过于这些令人血脉贲张的促销举措了。为了让自己的最大优势能被买车人一眼看到,各参展车商使出浑身解数来宣传自己——有的把价格直接标了出来,有的则直接写出优惠举措,也有的用很低的首付购车款来博得眼球。

“福特订车10台,意向客户30人”,“东风日产订车7台,意向客户50人”,“北京现代订车6台,意向客户22人”,“雪佛兰订车5台,意向客户50人”……在伊川站,不管高中低档车型,不管是订单客户,还是意向客户,基本上每个品牌代理商都有所斩获。海马汽车洛阳达升4S店的常务副总刘国栋对记者说:“名车靓女县域巡展效果非常好,各种高中低档车型进行集中展示,给购车族以一个很大的选择空间,希

望以后洛报集团多组织类似的活动。”

对于“订车4台,意向客户达20多个”的成绩,吉利汽车洛阳宇豪4S店总经理周健思也颇为满意:“通过洛报集团这个平台,把消费者需要的汽车直接送到了他们的家门口,把吉利汽车的高性价比很好地展示在县城老百姓面前,同时还把吉利汽车‘做最好的自主品牌’这样一个理念传达给了消费者。现在是在车市的传统淡季,那种呆在4S店‘守株待兔’式的做法不可取,只有‘走出去’才能赢得更多的消费者。但让一个品牌自己想办法‘走出去’,既代价太大,又收效甚微。现在有了名车靓女县域巡展这样一个活动,我们品牌代理商借助洛报集团这个平台,可以完全创造出淡季不淡的销售佳绩来。这样的活动既能满足消费者的需求,又能为车商创造业绩,的确很不错。今年名车靓女县域巡展只在6个地方举办,建议以后把洛宁、汝阳等几个县(区)都走完。”

而河南动力福特4S店展厅经理王海鲲也表达了同样的意见,王海鲲首先肯定了名车靓女县域巡展活动形式很不错,可以为车商们在淡季车市创造佳绩提供很好的平台,同时他也建议把县域巡展的活动范围扩大到嵩县、洛宁等其他县区,他期望名车靓女县域巡展能做大做强,像名车展一样成为洛阳新名片。

本刊D01版、D02版、D03版、D04版图片均由张昕摄自第二届名车靓女县域巡展伊川站现场。

全时四驱 定义安全 新标准

十万同辉



森林人 更自信

斯巴鲁汽车=全时四驱+水平对置发动机+主动悬架+主动安全+节能环保

斯巴鲁汽车始终以出色品质回报用户的信任。时至今日,在中国有超过十万的车主朋友会拥戴斯巴鲁六连年的标志下,为庆祝中国销量突破十万辆并回馈广大消费者的支持与厚爱,斯巴鲁特举行以下特惠活动。

十万同辉 活动时间:7月1日至8月31日 在活动期间向所有新购车客户提供免费保养。	星安十万 感恩无限 活动时间:7月1日至8月15日 1. 活动期间到店购车提供15项专业免费检测。 2. 活动期间凡1.0排量车辆200元以上用户,赠送原厂机油(以排量为准)。	清凉一夏 活动时间:7月1日至8月30日 活动期间车主订车优惠49.8元(其中100元延长至21:00)。	配件优惠 行车无忧 从8月1日起,全系车型,全系零件多种零件价格,最高降幅40%。
--	--	--	---

斯巴鲁汽车销售有限公司
 网址: www.subaru-bj.com 客服电话: 400 818 4860
 中冀斯巴鲁汽车销售有限公司
 中冀斯巴鲁洛阳专卖 电话: (0379)65278678 地址: 涧河回族区启明南路名车苑内



少了炎热烦躁,一路都是清凉美景

Audi Top Service 换油·精服务

“夏季服务活动”以全面检测,助您预约清凉一夏

一汽-大众

洛阳海成汽车销售服务有限公司
 洛阳市涧河回族区和路一号(龙门大道与和路交叉门)
 服务热线: 0379-55965555
 销售热线: 0379-55956666