

# 借力品牌盛会 成就非凡帝豪

## ——访洛阳裕得汽车贸易有限公司总经理张荣茂

□本刊记者 景庆霞

“4天车展,成交汽车40多辆,意向客户有20多位;帝豪EC718成为金秋汽车博览会上炙手可热的车型,而帝豪EC8系也不负众望,虽然10月才投放洛阳市场,但已经有数位客户表现出强烈的购买意向。此次冠名,我们的收获远超预期。”说起此次冠名2010中国洛阳金秋汽车博览会,洛阳裕得汽车贸易有限公司总经理张荣茂就表现得非常激动。

### 借力车展 一炮走红

说到帝豪EC7系,张荣茂侃侃而谈:“作为高性价比的中级轿车,帝豪车的核心价值就是:中国智慧,世界品质。其发动机系统是美德尔福的,制动系统是德国博世的,车身模具采用日

本富士的,电控系统是德国西门子的,另外,帝豪的轮胎防爆系统采用吉利汽车的专利技术,这也是世界顶尖技术。可以说,帝豪汽车是集大成者,性价比非常高,而EC7系单月销量突破6000辆就是最好的佐证。”但“酒香也怕巷子深”,帝豪来到洛阳后发现,只要依托洛报集团这个读者信赖的主流媒体,知名度就会很快提升上来。特别是由市政府主办、由洛报集团承办的一年两次的车展,规模之大,档次之高,都是豫西地区其他汽车展会所无法比拟的。

“在金秋汽车博览会举办前,我就下决心一定要拿下冠名权,当时冠名权争夺相当激烈。最终,我们争取到了冠名权。事实证明,我当时的决策非常正确!”说起当初的冠名权之争,张荣茂还为当初自己的果断感到自豪。

通过此次活动,帝豪EC7系被消费者所

熟识,品牌知名度与认知度都有跨越式的提升。张荣茂还透露,帝豪EC8系10月投放市场,帝豪SUV今年年底才投放市场,但已经有消息灵通的消费者来展厅打听“情报”了。

“说实话,这次冠名金秋汽车博览会,我们最基本的考虑就是想提升帝豪的品牌知名度,但是我们真没想到效果会这么好!”张荣茂的喜悦之情溢于言表。

### 找准平台 收获硕果

在汽车博览会举办前,作为冠名单位的帝豪汽车已经尝到了甜头:在《洛阳日报》、《洛阳晚报》等洛报集团所属的的各种媒体的宣传中,帝豪汽车都被放在了最醒目的位置。在博览会举办期间,从国花园门口到主席台的巨幅背景墙,再到位于本次活动核心位置的帝豪展

厅,帝豪的广告铺天盖地。名车自然离不开靓模,在帝豪400多平方米的展厅,佳丽云集,不仅吸引到诸多的“长枪短炮”,也吸引到大批逛汽车博览会的消费者,帝豪汽车成了汽车博览会上最耀眼的明星,人气特别旺。

“这次活动成交的车辆超出我们的预期,这让我们很兴奋;但更让我们开心的是,帝豪汽车的品牌知名度与认知度通过这次冠名活动得到了很大的提升,这是我们最想要的。你看,现在是午休时间,展厅里的人还这么多,这是后汽车博览会的效力与影响的表现。”

多年来,在洛阳日报报业集团搭建的平台上,成就了一大批企业或品牌,他们从中获得了巨大收益。而这次冠名权,也让洛阳裕得汽车贸易有限公司尝到了甜头。“下次车展,我们一定要争取到冠名权!”最后,张荣茂这样对记者说。

# 金秋汽车嘉年华

(上接 D01 版)

据北京现代洛阳德众店展厅经理晁翔介绍,瑞纳是中国车市唯一一款还没上市就获得国家节能补贴的车型,身怀绝技的瑞纳自然赢得了广大消费者的青睐。上市发布会现场围得水泄不通的消费者就是明证。记者也亲眼见到许多消费者直接跑到北京现代洛阳德众店的展会上,急不可待地问:“你们的瑞纳呢?”

近两年,洛阳市表现抢眼的长城汽车经销商——洛阳众山伟业汽车销售服务有限公司赚了个盆满钵盈,4天售车56台。公司总经理雷正山高兴地说:“我们就是奔着洛报集团的品牌车展来的!由于洛报集团前期宣传到位,车展期间看车的消费者络绎不绝。56台的销售业绩就足以说明金秋汽车博览会的魅力!我们是洛报集团车展的铁杆粉丝!以后我们会密切关注,积极参与报业集团组织的各种车市活动。”

世界豪华品牌宝马汽车经销商——洛阳豫德宝汽车销售服务有限公司此次也收获颇丰。据该公司销售经理秦俊刚介绍,本次车展,他们共收获了9张订单,交车6台。他说,随着我市经济水平的提高,消费者对汽车的要求更高了。近年来,我市豪华汽车市场份额在不断扩大。前几年,有些人买豪华车还可能到北京、天津等地,随着越来越多豪华汽车品牌入驻我市,更多的消费者选择了在家门口买车。

车展4天,记者注意到广本迅利店总经理操昌福一直坚守在车展一线,无论风吹雨淋,他始终和员工们并肩战斗。他是唯一一个在车展现场值守了4天的总经理。付出总会有回报。昨天记者见到操总时,他一脸喜悦地说:4天我们卖了51台,没想到,真没想到!他深有感触地说:“与权威媒体强强联合,借助品牌车展的平台,广本迅利会走进千家万户!”

### 影响大 引领车市

车展是衡量一个地区汽车消费现状和市场潜力的“晴雨表”。作为2010河洛文化



闪亮登场

旅游节的一出经贸大戏,“帝豪汽车”2010中国洛阳金秋汽车博览会凭借“专业化、规模化、品牌化”的展会理念,充分发挥主流媒体的宣传优势,全面提升车展的规模、档次和影响力,赢得了广大汽车经销商和市民的一致好评。

政府主办,品牌展会,厂家特许,空前优惠。许多希望“十一”出游的市民纷纷将购车时机锁定在金秋汽车博览会上。同时,参展商更是抓住向消费者全面展示自己的机会,通过车展了解洛阳人的购车需求,更好地实施自己的销售战略。

海马汽车洛阳达升4S店再次向组委会提供了两台大奖用车——海马王子和海马福仕达。这也是该公司第4次为洛报集团车展提供奖品车。公司总经理李月波说:“车展上,我们成交30多辆车,创历届车展之最,后续订单还有很多!喜人的销量一方面取决于前期奖品车大力度的宣传,吸引了消费者的眼球;另一方面,是因为洛报集团的车展得到了厂家的大力支持,厂家推出了力度空前的优惠,轿车系列的优惠甚至接近两万元。大张旗鼓的宣传加上诱人的价格,最终促成了喜人的销量。”

德众汽车城总经理王向峰说,洛阳日报报业集团举办的车展放眼全国,立足洛阳,推广定位符合洛阳市场实际情况,参展商和消费者实现了双赢。它必将引领洛阳汽车消费,推动洛阳市繁荣昌盛!(D01版、D02版图片由张昕、张家铭摄自金秋汽车博览会现场)



9月25日,全新锐志在新都汇购物广场华美登场。此次全新锐志经历了“华美锐变”,头顶“中高级舒适动感轿车”光环,将给您带来全新的驾乘感受。新锐志在保留运动特点的同时更强调坐驾的舒适感,将傲视群雄的科技内涵,赋予引人入胜的优雅特质;卓然不凡的动感基因,独拥高档豪华气质;将永远向前的精神延续,展现撼动人心的格调。本刊记者 张昕 摄

www.lyd.com.cn

# 洛阳人 看洛阳手机报

### 权威、专业、及时、准确

- 洛阳手机报由洛阳日报报业集团精心打造,取材本地、国内、国际新闻资讯,时尚实用,服务贴心。
- 洛阳手机报本地新闻资讯内容丰富多彩,阅读量达60%以上。

- 移动用户发送短信 LYD 到 10658300 订阅, 3元/月。不收GPRS流量费。
- 联通用户发送短信712到10655885订阅, 3元/月。不收GPRS流量费。