

车展激活车市 十月火爆开局

□本刊记者 张昕 张小丽

2010 中国洛阳金秋汽车博览会以旺盛的人气和喜人的销量树立了业界的又一座丰碑。车展后,洛阳车市的走向如何? 10 月车市有什么新气象? 近日,记者走访了我市一些主流品牌经销商。

十月喜迎“开门红”

“十一”长假刚过,记者在广本迅利店看到:店内人来人往,偌大的展厅竟略显拥挤。据该店市场部经理乔南峰介绍,“十一”长假延续了金秋汽车博览会上的火爆,客户进店量明显增多,销量也有很大提高。

在帝豪汽车洛阳裕得专营店,总经理张荣茂告诉记者,“十一”长假期间,“后车展效应”凸显,仅长假七天公司便实现售车 20 台;因为提供两辆大奖车而声名鹊起的海马汽车洛阳达升 4S 店,车展过后客户进店量及售车量较去年同期有了明显增加,车展意向客户占提车者总量的 60%;东南三菱洛阳源流 4S 店长假期间销量逐日递增,车展意向客户成交量达两位数;北京现代洛阳德众店展厅经理晁翔介绍,“十一”头三天,公司销售特别火爆,到客量比平时多好几倍,这些客户购车意向很强,成交量远超去年。

后车展效应凸显

10 月车市缘何火爆? 经销商众口一词归功于 2010 金秋汽车博览会。许多消费者在车



图为 2010 中国洛阳金秋汽车博览会现场。张昕 摄

展上看车、选车,对各种车型都有了印象。他们整体比较后,选择在“十一”长假出手,因此各汽车专营店进店购车的客户明显增多。洛阳裕得汽车贸易有限公司总经理张荣茂深有感触地说:“冠名 2010 中国洛阳金秋汽车博览会,使帝豪汽车的品牌知名度得到大幅提升。知名度提高了,自然带动了销量增长。‘十一’期间我们店售车近 20 台,这就是最有力的证明。”

北京现代洛阳德众店展厅经理晁翔也有同感。他说,洛报集团每次举办的车展,规模大、档次高、影响深远,是经销商展车、售车的最佳平台。车展后续效应深远,热销态势持续一月有余。具体到他们店来说,今年金秋汽车博览会良好的活动效果,从新车瑞纳的旺销上可以得到充分体现。车展期间,瑞纳盛装登上主席台,炫目上市,高调亮相,极大地提升了该车的知名度。“十一”期间,一大批在车展

上对瑞纳一见钟情的客户扎堆拥进店来,使瑞纳销量猛增,大大超过了预期。

在往届车展上尝到甜头的东南三菱洛阳源流 4S 店总经理肖德斌告诉记者,“十一”期间,公司延续金秋汽车博览会上的优惠政策,店内出现了火爆的销售场面,车展意向客户成交达 40 多台。其中合资车型中唯一一款采用原装发动机的三菱蓝瑟翼神,订单最多。宝马汽车洛阳豫德宝 4S 店市场部经理秦俊钢兴高采烈地说,受金秋汽车博览会的影响,“十一”期间,他们店客户到访明显增多。宝马 120I 及 320I 时尚版、豪华版、世博版实行包牌价销售,业绩喜人。

车市“新军”锐不可当

连续 4 次为洛阳日报报业集团车展提供奖品车的海马汽车洛阳达升 4S 店总经理李月波指出,时下已进入第四季度,这是每个厂家的最后冲刺时期。在这个时期,各个厂家将会频频推新品,大力营销。据悉,海马汽车备受关注的垂直换代车型新福美来将于 10 月中旬到店。这款经典车型将以全新外形、内饰、空间,亮相车市,为广大消费者带来惊喜。

除此之外,记者了解到,车市“新军”正纷纷登场。搭载 CVT 变速箱的帝豪 EC718 自动挡车型,10 月刚刚到店,因积累不少订单,到店后即出现供不应求的局面。迄今最为完美的豪华商务轿车——全新 BMW 5 系长轴距轿车,融合运动性、优雅感、大空间和高科技等成功因素,成为我市追求完美的社会精英的全新选择。

洛阳网
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萃取本地、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总量占到了 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。

