

**2011偃师名车展 时间:5月14日、15日 地点:火车站广场**

**名车荟萃 美女倾城 现场购车 大幅优惠**

**购车赠送精美礼品 购车抽奖(空调冰箱洗衣机等)**

**海马全新福美来二代 车展五礼大放送**

**2011第三届主流畅销名车县域巡展**

## 2011 第三届主流畅销名车县域巡展火爆开局

首站偃师站两天现场售车 61 台,成交额达 420 余万元;车展组委会为订、购车者准备的奖品全部被抽完

震撼

### “长城”售车 15 辆 刷新单一品牌单站售车纪录

作为此次 2011 第三届主流畅销名车县域巡展的独家冠名单位,长城汽车洛阳众山伟业 4S 店成了偃师站巡展的大赢家:现场售车 15 辆,一举打破巡展单站售车 10 台的销售纪录。一分付出,一分收获,这句话用在长城汽车销售团队上非常合适。早上 7 点不到,该销售团队就来到车展现场。车展两天,他们来得早、走得晚,同时收获也最多。

“去年带了 5 挂鞭炮,准备庆祝用,结果不够用。今年带了 10 挂鞭炮,没想到还是不够用,这不,我派人又去买了 5 挂。”15 日晚,长城汽车洛阳众山伟业汽车服务销售有限公司张华在车展现场高兴地对记者说,“计划今天晚上八点巡展结束,现在都八点半了,现场意向客户还这么多,销售顾问们饭都没时间吃。”

震惊

### 重磅优惠掀高潮 买车还能抽大奖

在巡展现场,消费者不仅能赏百余款名车,还能享受到力度空前的优惠。各参展经销商使出浑身解数,推出各种吸引消费者的促销活动。

“我身边的朋友都建议我在车展上买车,这里车型全不说,优惠还多。我老早就想买车了,我看中的海马福美来,这里的优惠幅度比洛阳 4S 店的还大,所以赶紧订了一辆!”在偃师市上班的陈先生的兴奋溢于言表。

“这个展会好看、好玩,还有奖品,没想到买车还能抽台洗衣机。”刚购一辆日产新阳光的廖先生高兴地说,“2011 第三届主流畅销名车县域巡展非常正规,巡展把真正的实惠送给了我们。”

据了解,本次县域巡展组委会还特意在车展现场设立抽奖台,所有订、购车的消费者都可以抽奖:一等奖 1 名,奖空调 1 台;二等奖 2 名,各奖洗衣机或冰箱 1 台;三等奖 50 名,各奖夏用空调凉被一条。偃师站巡展最后一天,所有奖项都被抽完。

□ 记者 常世峰 文/图

5 月 14 日、15 日,长城汽车 2011 第三届主流畅销名车县域巡展首站偃师站两天时间共有 3 万余人参观,现场成交汽车 61 台,成交额达 420 余万元,组委会所准备的奖品全部被抽完。

在现场看车、买车的消费者当中,除了偃师市消费者外,还有不少是从偃师市区周边地方赶来的,再加上车展组委会还为所有订、购车的消费者准备了空调、洗衣机、夏凉被等奖品,使县域巡展偃师站聚拢了超高的人气,为各品牌商的淡季销售注入了新鲜的活力。

惊喜

### 巡展现场进行新车发布 县区客户直呼“过瘾”

在偃师站巡展的第一天,广汽本田键通店就在现场举行了理念 S1 的新车发布会。当问广汽本田键通店客户经理晏楠为什么选择在这里进行新车上市发布时,晏经理这样对记者说:“洛阳日报报业集团主办的车展专业化、规模化、品牌化,2011 第三届主流畅销名车县域巡展把县里、乡里的消费者最需要的车型送到他们的家门口,一来方便了消费者购车,二来也极大地促进了我们的汽车销售,给车商们带来了无限的商机,我们对新车在这里进行发布,有信心!”

而消费者对在巡展现场能直接订购到新车非常开心,直呼“过瘾”。

惊叹

### 县域消费真给力 县域巡展成洛阳车展“新名片”

对于“售车 4 台,意向客户达 20 多个”的成绩,海马汽车达升集团副总刘国栋颇为满意:“现在是车市的传统淡季,进店人数很少,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。通过 2011 第三届主流畅销名车县域巡展这样一个活动,我们品牌代理商借助洛阳日报报业集团这个优质平台,既能满足县域消费者的需求,又能为车商创造业绩,如今的 2011 第三届主流畅销名车县域巡展已被成功打造成洛阳车展的‘新名片’。”

河南龙腾汽车贸易有限公司市场部经理昌利斌也表示了相同看法:“这些年顾客购买心理成熟,买卖相对均衡,撬动市场所需的成本越来越高昂,跟着洛阳日报报业集团这个金字招牌,我们放心。这不,开展才不到半天我们就卖出了 2 台景逸。洛阳日报报业集团一直是我们信赖的主流权威媒体,深受读者好评。不管是在市内举行的春季、秋季名车展,还是 2011 第三届主流畅销名车县域巡展,都让我们受益无穷。”

广大车友的热情,参展商家的张张笑脸,成了县域巡展的点滴元素。参展商家们无不表示,期待着下一站——嵩县。

2011 第三届主流畅销名车县域巡展下一站登陆 **嵩县**

□ 时间:6月4日、5日

□ 地点:世纪广场