

2011嵩县名车展 时间:6月4日、5日 地点:世纪广场

名车荟萃 大幅优惠 赏车有礼 购车抽奖

2011嵩县名车展 时间:6月4日、5日 地点:世纪广场

2012款全新雷诺力马 小型商用车市场新领袖

上班不是苦公团 劳保用品博览会

保护环境无疆 河南环境

他兜着6万多元来提车

——“长城汽车”2011 第三届主流畅销名车县域巡展嵩县站活动侧记

6月4日,虽然正值盛夏,但天气凉爽。

嵩县世纪广场上人头攒动,热闹非凡。由洛阳日报报业集团主办的“长城汽车”2011 第三届主流畅销名车县域巡展正在这里盛大举行。

下午4点多钟,吉利展区走来一个40多岁的男子,他手里提着一个浅绿色的布兜,径直走到吉利汽车洛阳宇豪4S店总经理周健思面前,笑呵呵地说:“来,交钱!我今天就提车!”周健思仔细一看,这不是今天上午9点多就跑来订车的那位顾客吗?

据了解,这位顾客叫王振民,在嵩县做钢材生意。此前,为了买车,他到洛阳转了不少汽车4S店,不但费时、费力,还不好对比。前几天,他在《洛阳晚报》上看到名车展要办到家门口的消息,心里别提多高兴了。他和家里人商量好了,要借这次车展买辆称心如意的车。

王振民告诉笔者:“这些年县城买车的人越来越多,我也萌生了买车的想法。一起来的朋友在嵩县经营烟酒生意,开的是吉利自由舰。他说吉利汽车物美价廉,经济实用,口碑好,售后服务好。今天当我看到吉利远景导航版时,就对它一见钟情。它外观大气、经济、省油,安全碰撞还达到四星标准呢!

在车展上买车大幅度优惠,还送交强险,对我们县区消费者来说,

真是省时、省心、省钱!这时不下手,啥时候下手?”

于是,中午一吃过饭,王振民就到银行取了全部车款来现场提车了。他一脸兴奋地告诉笔者,这

提了长安铃木天语的武治晓、提了奥拓的任海荣等。他们纷纷表示,县域巡展形式很好,把车展办到了家门口,看一次车展,等于逛遍整个洛阳车市,不仅免去了到各4S店的奔波之苦,而且比较起来也很直观、方便,希望此活动能一直办下去。

据统计,“长城汽车”2011 第三届主流畅销名车县域巡展嵩县站两天之内售车、订车71台,其中东风日产6台、北京现代6台、长安铃木4台、东风雪铁龙2台、吉利3台,各参展品牌均有收获。

在车展现场督导了两天的长城汽车洛阳众山伟业4S店市场营销总监李岩深有感触地说,在车展上购车,消费者能得到购车的便利和较大的实惠,而参展商则能达到实车销售和品牌宣传的双重效果。

“长城汽车”2011 第三届主流畅销名车县域巡展偃师站、嵩县站活动受到了消费者的热烈追捧,优异的售车业绩和宣传效果,表明了县区消费群渐成购车主力。它为县区消费者提供了多样性选择,带去了一场汽车文化的豪华视觉盛宴,同时也为汽车经销商开拓更为广阔的二级、三级汽车市场提供了绝佳平台。

(张盟盟)

(本版图片均由本刊记者张昕摄自主流畅销名车县域巡展嵩县站现场)



王振民现场交款、提车。

回终于体验了一把“一手交钱、一手提车”的快感。

在“长城汽车”2011 第三届主流畅销名车县域巡展嵩县站车展上,像王振民这样当场交钱提车的顾客还有很多,像提了红色福瑞迪的袁先生、

