



## 暑天好个凉 新安购车狂 ——2011主流畅销名车县域巡展新安站活动综述

□本刊记者 张昕 文/图

7月2日,新安县城天气闷热。

7月3日早晨,一场大雨过后,凉爽宜人。位于县城西部的世纪广场上人流如织,热闹非凡,由洛阳日报报业集团主办的2011第三届主流畅销名车县域巡展正在这里火爆举行。

### 东风日产迷你展厅首次亮相县区巡展

车展现场最抢眼的莫过于东风日产迷你展厅(MINI Booth)。她以其独特的个性成为车展现场一道亮丽的风景。据东风日产洛阳威盛4S店总经理王童彬讲,2011主流畅销名车县区巡展前3站良好的活动效果得到了东风日产厂家的充分肯定,厂家决定大力支持洛阳日报报业集团的县域巡展:自7月份起特批迷你展厅(MINI Booth)全程参与巡展。2日一大早,车展刚一开幕,在新安县做生意的周成军便和家人一起来到东风日产展区,领略迷你展厅

的风采。周成军对记者说:“东风日产把你展厅搬到新安县来,就像把4S店搬到了家门口。这充分展现了大汽车品牌的风范,足见厂家对县区消费者的重视,购买这些品牌的车我最放心呀!我相中的轩逸,它外观大气时尚,内饰比较温馨,许多配置非常人性化。再说车展上还有千人团购活动,购买轩逸送全车购置税,多划算呀!优惠都送到家门口了,不买多亏啊!”

东风日产迷你展厅吸引了众多新安县消费者前来赏车、购车。据统计,2天时间内,东风日产现场售车9台,成为新安巡展最大的赢家。

### 野马成黑马

在新安巡展现场,主席台东侧传来的鞭炮声最多。记者循着炸响的鞭炮声来到了洛阳威盛汽车销售服务有限公司的野马汽车和力帆汽车展区。只见这里人头攒动,有人在签订单,有人在讲车,有人在交定金,地上到处是燃放鞭炮后留下的红纸

屑。据统计,车展两天,洛阳威盛汽车销售服务有限公司现场销售了7台野马、2台力帆,成为新安巡展真正的黑马。两个普通的汽车品牌为什么吸引了这么多的消费者呢?记者上前采访了该公司总经理蒲铁山。蒲铁山微笑着说:“能取得这么喜人的销量,主要有以下几方面的原因:一是我们公司非常重视这次新安巡展。车展开幕前几天我们就派人到新安县踩点,到各乡镇巡游,发放宣传页,大力炒作和宣传;二是野马汽车非常适合新安县消费者。野马汽车具有超强的通过性和良好的操控性,是一款性价比较高的都市CUV,经济实惠,物超所值;三是我们针对新安巡展推出了空前的优惠活动:价格直降,送礼多多……让消费者实实在在感受到了实惠。”

刚刚购买了野马汽车的樊宇印证了蒲铁山的一番话。他告诉记者,他在新安电厂上班,前些时候,他和家人商量想买台车。但由于上班太忙,没有时间到洛阳去看车。前几天,他听说洛阳日报报业集团马上要

来新安县办车展,心里非常高兴。车展第二天,他就冒雨来到车展现场。通过对百余款车型的了解,再结合朋友的推荐,他选中了野马汽车。他说野马性价比高,非常适合新安县独特的地理环境,在车展上购车不仅可优惠10000元,还可获赠全车内饰和太阳膜,并能参与抽奖。这样的优惠实在是太划算了,错过该多可惜呀!

据统计,2011第三届主流畅销名车县域巡展新安站两天之内现场售车、订车85台,其中东风日产9台、野马7台、北京现代6台、吉利4台、海马4台、长安铃木3台、奇瑞3台,各参展品牌均有收获。

参展商纷纷表示,通过新安巡展,他们真切感受到县域民众的汽车消费能力有了明显提升,有购车需求的人也越来越多,洛阳日报报业集团组织的县域巡展真正切合了消费者日益高涨的购车需求。新安站辉煌的成绩进一步增强了他们开拓县区汽车市场的决心和信心。他们坚信2011第三届主流畅销名车县域巡展下一站——伊川站会取得更加骄人的业绩!

