

车展回望



给力的销售量令参展商赞叹

# 国际名车展真够劲儿

□记者 许晓洁

作为中国洛阳国际名车展多年的老朋友,上海大众洛阳德众金茂店见证了车展的成长和变化。其总经理倪豫蓬说,在参加车展的过程中,车企的收获也非常多。他希望,在主办方和参展方的共同努力下,国际名车展能够达到国内一流车展的水平,成为洛阳的荣耀。

## 参加车展,4天卖出75台车

倪豫蓬说,上海大众洛阳德众金茂店早些年是不愁卖车的,那时候参加车展是因为“别人都参加了,我们也参加”。

近些年,洛阳的汽车4S店越来越多,车企间竞争加剧,车企在参加车展时的心态也从被动转变为主动,“即使是品牌车,如果不经常参加车

展等各类活动,也会逐渐被大众淡忘。车企需要通过有品质的展会,来加深大家对它的印象。”倪豫蓬说。

“车展的作用,不光体现在品牌推广上,还体现在销售成绩上。”倪豫蓬说,2011年,洛阳车市走过了迅猛增长的阶段,逐渐“淡”了下来,但参加国际名车展,为他们

店带来4天销售75台车的好成绩。

倪豫蓬说,像中国洛阳国际名车展这样的车展,对观展者来说是一种享受,对参展企业来说是一种提升。从起初的单店参展,到现在德众集团整体参展,他们对国际名车展的重视程度也逐年增加。



## 期待车展办出一流水平

倪豫蓬说,参加过北京车展、上海车展的人,一定会强烈感受到国内一流车展带给人的震撼,他觉得,能够在高水平的车展上展出自己的商品,是一件非常令人骄傲的事情。

他说,虽然洛阳国际名车展距离国内一流车展还

有距离,但他看到车展每年都在进步,因此对其成长为国内一流车展很有信心。“没有谁是一出生就会跑的,没有不经过训练就可以拿金牌的运动员,只要主办方和参展方都不懈努力,我们的国际名车展就会爆发出更强的能量。”

## 宣传升级,参展学到不少招儿

“说实话,我们在车展上学到了不少东西。”倪豫蓬告诉我们,刚开始参加车展时,他们没什么经验,拉着车、带着人就去场地了。后来他们发现,喷绘背景是要精心设计的,颜色不能太杂;横幅上应该写什么以及放

在哪个位置是有讲究的,既要足够吸引眼球,又要一目了然;送给顾客的礼品不能只是写在店内海报上,要把实物摆出来才有足够的吸引力……

有人认为车展应该免费,也有人认为车展应该坚持售

票,倪豫蓬向记者表达了他的看法。

倪豫蓬说,如果车展不售门票,有可能造成参展车企的资源浪费,销售门票本身就是对购买力的一种评估,因此他很支持销售门票的做法。

车展回望

# 最美车模黄沛:用笑容征服评委

□本刊记者 李雨璐

第一眼见到黄沛,就被她的笑容所感染。她皮肤白皙、眼睛明亮,时不时爽朗大笑,没有一丝拘谨。爱笑的她曾是我市第8届春季车展模特大赛季军,也是评委眼中最美的车模。

## 参加比赛,父母支持

今年27岁的黄沛出生于一个艺术之家,其父母都曾是开封市某豫剧团演员,受此影响,她从小到大都是学校里的“艺术积极分子”。“我从小就特别喜欢在一旁学爸爸妈妈咿咿呀呀地唱豫剧,《花木兰》就是这么‘偷’学来的。”黄沛说。

对于黄沛的艺术爱好,她父母的态度一直很开明,他们鼓励黄沛多上台表演,

勇于展示自我。这让黄沛的性格更开朗,遇事也更沉稳。当初,她参加第8届春季车展模特大赛,也得到了父母的鼓励和支持。

## 台上忘词,“傻气十足”

若要用一个词来形容那次比赛时她的表现,黄沛自认为“傻气十足”。在那场比赛中的自我介绍环节,为了让黄沛的介绍更有新意,她爸爸专门结合洛阳历史和牡丹等元素,提前帮黄沛编了一小段顺口溜。结果一上台就开始紧张,黄沛却怎么也想不起来顺口溜的内容。黄沛想到了自己在手上准备的“小抄”,但她转念一想,偷瞄的表情多难看啊,于是她便大大方方,面带甜美笑容,看着手读起了顺口溜,这一举动引来台下的人大笑。正是凭着率真和笑容,

黄沛赢得了观众和评委的一致好评,并最终获得当届车展模特大赛季军。

## 关注车展,陪友买车

“那次参加车展模特大赛的经历让我学到了很多,我变得更加自信,之后再上台表演,就很少紧张了。同时,我也对车展有了更多了解,对车模有了一种特殊的感情。”黄沛表示,之后的几年,虽然她没有再参加过车模大赛,但她对车展一直很关注。

“这两年,报社的车展规模越来越大,优惠措施也越来越多,给市民带来了不少好处。”黄沛说,平时,大家工作都很忙,买车时很少能把每家4S店都逛逛,仔细比较一下,“但车展就不同了,朋友的车就是陪我她逛车展的时候买的”。



黄沛