



# 汽车团购节 开启6月车市新局面

5月31日、6月1日两天的首届汽车团购节得到了众多汽车经销商的支持和参与,几十家汽车经销商精挑细选市场上畅销的主流车型,推出较大幅度的优惠政策,全力配合了首届汽车团购节的举办。在此次汽车团购节上,各家经销商均有收获。经销商们认为此次团购节将会开启6月车市的一个新局面。他们也对活动谈了自己的看法,并提出许多有利活动开展的建议。  
晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图

## 意向明确 目标直接

**河南新汇通:**团购节为经销商提供了和目标消费群体直接接触的机会。这些目标消费群体已经经过长时间的品牌了解、品质及价格比较的过程,对车型、性能、配置、价格等情况都非常了解。因为有许多目标消费群体存在,所以在团购节上,许多消费者就是冲着自由购来的。

**豫中丰田:**在首届汽车团购节上,我们共销售了5台车。团购节的举办时间选择比较合适,正是许多持币待购消费者难以忍受炎热天气的时候,他们迫切需要买车,团购节为这部分人提供了一个合适的时间,一个

集中的地点,一个合理的价格,让他们享受到充分的便捷。

**河南天时:**不少消费者到现场就直接问价钱,他们已经到4S店看过多次。这样的意向客户为数不少,只要有活动,他们就会到现场,主要是看价格优惠的幅度。

**河南宝志:**团购节营造了一个不错的活动氛围,有许多消费者对车型十分了解,虽然部分消费者自己拿不定主意,但受现场气氛带动和其他消费者的推荐,现场订车也就轻松便捷了许多。

## 活动新颖 影响深远

**河南广太:**我们参加团购的车型是华泰圣达菲。对于这种价位适中的SUV车型,许多年轻人比较关注。他们认为华泰圣达菲除了日常代步之外,还非常适合出外游玩,是一款性价比很高的车型。这次团购节让更多的人体验了这款车,其中不少人显示出强烈的购买意向。

**河南新兴:**我们已接到不少意向订单,团购节不仅为我们提供了一个销售平台,更为消费者创造了一个购买良机,汽车团购节的举办带动了郑州各汽车经销商的销售,并将影响到6月份的汽车销售。

**裕华丰田:**除了现场订车之外,我们还收集了不少意向客户的资料。在随后的时间,我们将对这些意向客户进行后续跟踪服务,确定他们的需求,促成潜在客户在汽车购买。

**东风雪铁龙河南富达:**汽车进入家庭已成潮流,随着各种经济型轿车的问世,普通百姓的购车欲望不断增强。在此次团购节上,许多消费者都在关注经济型轿车,新爱丽舍也成了众人咨询的焦点,不少消费者都表示要到4S店进一步了解新爱丽舍的情况。

## 突出销售 兼顾展示

**河南弘通:**马自达6的订车情况比较好,同时还收集了不少意向客户的资料。并且通过这次活动,让更多人认识了马自达5,许多消费者表现出对这款车的浓厚兴趣。

**世纪鸿图:**团购节第一天订出去3辆车,许多消费者对一汽丰田卡罗拉和新威驰十分感兴趣。在这次汽车团购节中,销售作为重要部分被突出。

**河南新希望:**团购节期间,我们接到不少订单,特别是乐风这款车很受欢迎,这与创新的活动形式是分不开的,让经销商和消费者联系在一起,亲身体验优质的服务,以及感受优良的企业文化。

**富达诚诚:**包括在这次汽车团购节中,凯美瑞也备受关注,表现十分突出。汉兰达和酷路泽在团购节中得以全面展示,尤其是酷路泽,吸引了众多消费者的目光。

## 团购形式 价格优惠

**裕华玖锐:**让利是商家的一种营销手段和策略。在这次团购节上,让利成为活动的主题。东风标致在团购节上推出了大幅度的优惠和让利,吸引了众多的消费者。

**万通一汽:**团购节使消费者在酷夏到来之前尽情释放购车愿望,为消费者在最短的时间内选择一款适合自己的车型提供了便利,并为消费者提供最大购车实惠。

**东风日产威佳、威达专营店:**郑州晚报在举办活动之前就对品牌进行统一筛选,并在价格上集中获得了超低价优惠,消费者只需要考虑车型、喜好等问题就好。

**富达丰田:**我们共带来3款车型参加活动,包括锐志、卡罗拉和新威驰。分别进行了不同程度的优惠,这种优惠平时在店面是无法得到的。活动现场,卡罗拉的销售情况比较好,受到众多消费者的关注。





## mazda 6 全系大幅优惠

### 捍卫20万以内超性价比车型



**mazda 6 2.3L旗舰型**  
▶ 19.98万元



**mazda 6 2.0L**  
▶ 15.98万元起



**mazda 6 2.0L轿跑车**  
▶ 18.98万元



Mazda6, 20万以内超性价比车型。多款车, 实惠价格, 任君选择。A级车(中级车)价格多花一万元, 即可拥有Mazda6; 2.3L旗舰型, 20多万的价值, 不到20万的价格。豪华装备, 更高性能, 超大空间, 经济实用。  
**Mazda6, 理性选择, 理想之车。**

