2007年5月30日 星期三 编辑 王美华 校对 王泓 版式 王艳

千人试驾节 综合篇1

影响力度大 宣传效果好

□晚报记者 陈 娴 实习生 垄一鸣/文 见习记者 赵 楠/图

5月26日,第二届千 人试驾节终于完美落幕 了,赚了个盆满钵满的众 车商难抑激动心情,纷纷 盛赞本届车展:影响大, 效果好,不仅卖了车,还 取得了良好的品牌宣传 效果。在本次活动中,为 了让消费者能通过本次 活动得到更多实惠,本次 试驾节上各商家纷纷打 出了大幅优惠的促销大 旗,不少热点车型比平时 的价额优惠 5000 元以 上,300 多位消费者纷纷 出手选购爱车,并顺利成 为晚报俱乐部会员。



裕华福安汽车销售 服务有限公司

"参加试驾节活动让更 多的消费者认识奔奔,了解 奔奔。"该公司销售人员告 诉记者,作为紧凑车型的新 秀,真正了解长安奔奔的人 并不多,参加试驾节活动, 让不少消费者有了认识奔 奔的机会,而且通过试驾不 少消费者都喜欢上了奔奔,

特别是一位女士在活动结 束后就跟随工作人员一起 回公司提车。

河南丰之元汽车销 售服务有限公司

市场部经理刘营告诉 记者:"参与人群起点高是 这次活动最为显著的特点, 奥迪 A6、A4 都是 30 万以上 的车型,以往参展更多的是 被当作展示车,而本次活动

中有不少私营业主前来咨 询这两款车。

裕华奥捷汽车销售 有限公司

该公司销售经理表示: "这样贴近消费者的活动非 常好,省去了消费者洗购同档 次车型的时间,而且试驾节可 以让更多的消费者真切地感 受汽车性能的同时, 也可以 真切地感受到商家的服务水

平,从而更好地选择。"

郑州新港源汽车服 务有限公司

"试驾这个点子选得非 常好,对于大多数消费者而言 买车并不专业,选择什么车大 多数的理由来源于广告,而 本次试驾节极好地迎合了消 费者想要亲身体验爱车的需 求, 现场成交率高也就成 为自然而然的事情。"该公 司销售部经理如是说。

河南东升汽车销售 服务有限公司

总经理冯振宏告诉记 者:"活动的成功在于试驾 节抓住了消费者的购车心 理,从买车人的实际需求出 发,而参展商家的优惠促销 政策又为刺激消费起到了 推波助澜的作用。真正发挥 了媒体桥梁的作用。"

郑州裕华丰田汽车 销售服务有限公司

市场部经理锁建勋表 示:"去年第一届千人试驾

节我们就是受益者,得知 第二届试驾节即将举行的 时候,我们当即决定参加。 因为有第一次成功举办的 经验,第二届试驾节一定会 收到更好的效果, 事实证明 我们的判断没错,第三届 试驾节我们还要参加。"

国际汽车服务有限公司

销售部经理郝辰翔告诉 记者:"本次试驾节上国际 汽车参展的甲克虫成为了 现场当之无愧的明星车,近 百位消费者争先恐后地进 行试驾。对于德国大众这样 的国际知名品牌,通过试驾 活动拉近与消费者的距离, 这是商家最为看中的。

河南广发汽车销售 服务有限公司

该公司销售人员告诉 记者:"这次活动举办得非 常成功,仅一天的时间我们 就签订了好几份订车单,还 汇集了不少潜在客户的详 细资料,这为公司进一步拉 升销售业绩有很大帮助。"





Experience

"中国主流媒体汽车联盟"07年最值得期待车型 🚗 06年北京国际汽车展览会最受关注车型奖

河南旭致"车贷宝"荣耀登场 无担保\无抵押\无需本地户口,轻松拥有英伦经典轿车

拨打61301111报名预约试驾,近距离接触 荣威750, 均可得到一份精美礼品

河南旭致汽车销售服务有限公司 郑州市郑汴路116号中博汽车广场内 0371-61271111 69160333/555



郑州海马汽车销售服务有限公司 销佔热线:0371-65590555 24小时服务电话:0371-65590777

ment 2. mentals hand

中間汽车城专店:0371-63638835 斯多销舞服务支店:0373-5095759 据问服务支店:0395-2322555 焦作销售服务支店:0370-2267718 再上销售服务支店:0370-2267718 地址:如州市花园路与开元路交叉口南50米器西河南汽车贸易中心院内

BARALE 100-670-6866(P-B) 0/86-0512/023 New Jamason