温暖中原 感谢有您

——河南中植开启“寄望08新景象”购车冲击波

双节来临，对于广大消费者来说是难得的购车良机。作为经销商，如何有效利用这一时段吸引客源、提升销售量显得尤为重要。目前，市场消费力渐趋增加，尤其在油价不断上扬之后，小排量车型及家用型轿车市场消费力随之提升，奇瑞产品优势明显，在价位和油耗方面起到了一定的竞争推力。

特别是今年11月18日，河南中植奇瑞汽车城隆重开业，作为全国较大的单品牌汽车4S店集群，中植奇瑞汽车城受到了社会各界的普遍关注和大力支持。为回报社会各界消费者，河南中植从12月29日至2008年1月6日将举行“‘寄望08新景象’购车冲击波”活动。

关爱希望 温暖宝贝

“数九寒冬，爱人每天接送孩子上下幼儿园都像是在受罪，大人且不说，看着孩子冻得通红的小脸儿，我这心里就有种愧疚的滋味儿。早就想给家里买一辆实用、经济的小车，恰逢河南中植推出‘宝贝计划’，凭孩子的出生证明、入托、入学证明，花个三五万块钱买车还送超值礼品，对我们这种有小孩的工薪家庭来说，真是雪中送炭啊。”市民王先生的一番话让笔者重新认识到河南中植“温暖中原 感谢有您”活动的意义。

近来，许多有心人与笔者联系询问河南中植“宝贝计划”的详细情况，据笔者了解，在郑州市大部分幼儿园、小学门口都经常有人在散发关于“宝贝计划”的宣传单页和“幸运宝贝卡”。为此，笔者走访了该公司本次活动负责人罗钊，从他那里笔者了解到：“宝贝计划”在河南中植是第二次开展，这次活动借鉴第一次成功举行的丰富经验，扩大了惠及面，增添了让利方式，提高了优惠力度，主要是活动车型增加，从去年的QQ6单品扩大到QQ3、QQ6、A1等多个小车精品，让消费者有更多的选择。

“我们的‘08宝贝计划’主要针对家有小孩的需购车一族”，该公司一销售顾问告诉笔者，“即日起至2008年1月12日，凡在我公司订车者，均有价值500元装饰大礼相赠；在此期间购车者，有价值1190元健身卡相赠；即日起至12月26日收集齐三张有效‘幸运宝贝卡’，还可参加新年学习大礼包抽奖活动。”

VIP垂询电话：13137103132（罗先生）

温暖家庭 温暖商务

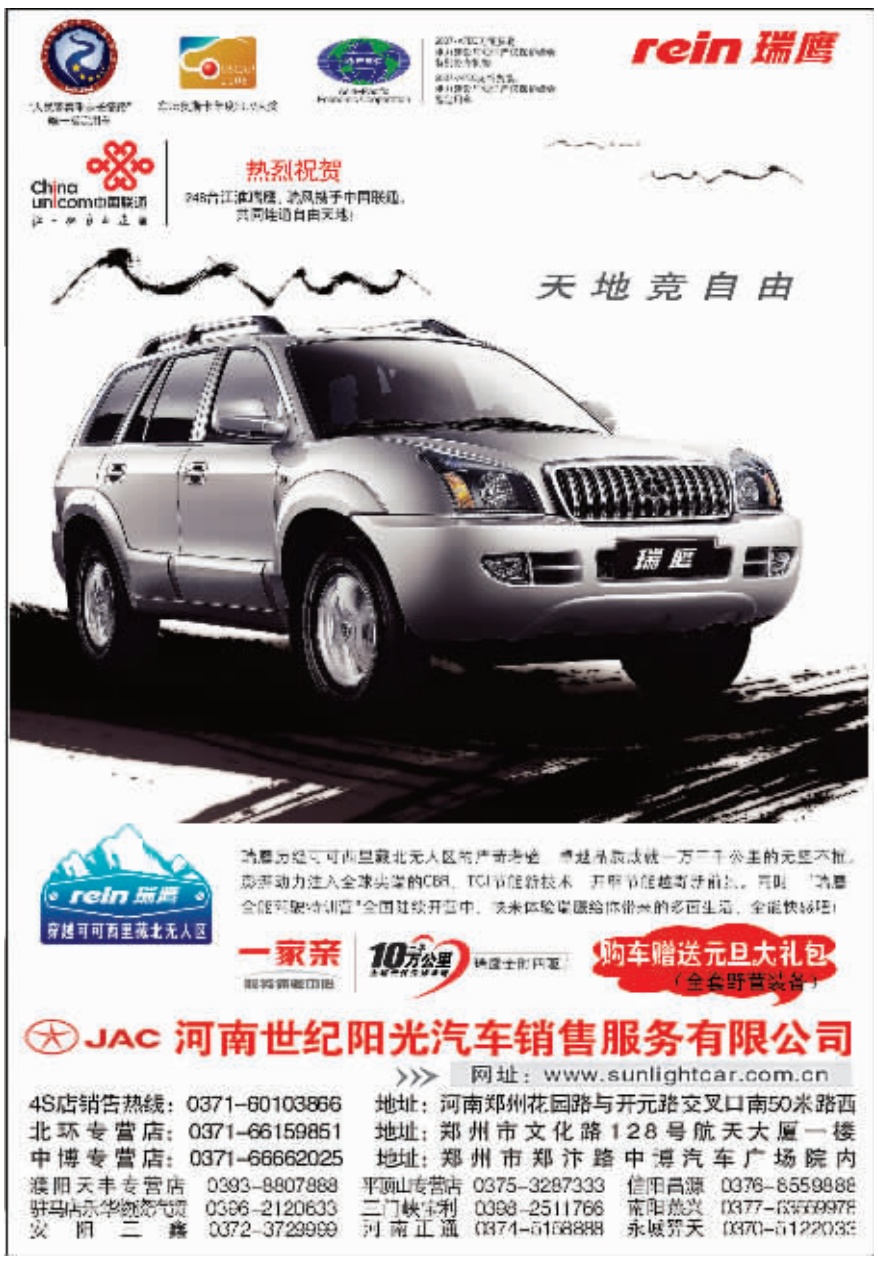
据了解，在河南中植“温暖中原 感谢有您”主题活动外，还有“温暖家庭”和“温暖商务”项目，据该公司营销总监甘雄先生介绍，这两个分支活动主要是针对奇瑞旗云、A5两款经典家轿和奇瑞东方之子、东方之子CROSS两款公商务车型推出的，“寄望08新景象”购车冲击波主要针对这几款产品。

其中1.3L旗云，节能性和价位优势明显，1.6L旗云和A5，动力性、舒适性、操控性兼备，价格实惠，可满足家庭用车所需。东方之子轿车经三年市场历练，品质不断提升，尤其是奇瑞汽车公司为庆祝河南中植奇瑞汽车城开业所提供的“1.8L东方之子08贺岁版”，更是以其卓越的操控、豪华的配置、超值的价格吸引了众多的商务精英；东方之子CROSS是一款多功能休闲商务轿车，有五座和七座两款，2.0L的排量、手动、自动变速皆备，舒适、稳重、大气，能够适应不同企事业单位购车需求。

VIP垂询电话：13203805627（曹女士）

结识新朋友 不忘老朋友

河南中植历经三年辛勤耕耘，目前奇瑞用户已近万名。河南中植董事长卢义峰先生说，“‘人是人帮的’、‘结识新朋友，不忘老朋友’，中植的发展壮大离不开奇瑞用户长期以来的大力支持。在让利新购车用户的同时，‘温暖中原’活动进行期间，凡带领亲友在中植成交车辆的老用户，我们将会送上一份精致的礼品以示感谢。”

据悉，12月23日，河南中植与新奇军河南军友在奇瑞汽车城举行了别开生面的团拜会活动，上百位来自河南各地的奇瑞车主与河南中植员工欢聚一堂，通过丰富多彩的节目和游戏达到了互动交流、沟通的目的，拉近了经销商与用户的距离。 **姚旭阳**

河南中植奇瑞汽车城
地址：郑州市西环路与化工路交叉口向北1000米路东
体验热线：0371-67520333
24小时维修热线：0371-67597599 67597533