



30余家车商近百款主流车型整齐亮相

首届汽车团购节 奏响5月车市最强音

5月31日,《郑州晚报》在河南省人民会堂广场举行了首届汽车团购节。这是一次规模空前的大型汽车团购活动,几十家郑州主流汽车经销商的热销车型汇集一处,传承以往团购活动的大幅优惠传统,并推出各种精彩的现场活动,成为以往《郑州晚报》团购活动的集大成者。此次汽车团购节共持续两天,于6月1日完美落下帷幕。团购节为汽车经销商和消费者搭建一个融车型展示、新车团购、汽车用品展示、汽车经销商形象宣传和业内人士交流的多角度互动平台。首届汽车团购节的成功举办,促动了淡季的购车势头,奏响了5月郑州车市的最强音,推动了郑州车市的进一步发展。

晚报记者 冯刘克/文 赵楠/图



主流车商汇聚 热销车型联展

首届汽车团购节是《郑州晚报》汇聚多年举办汽车团购活动的成功经验,推出的以购车为主题的汽车展会。此次活动形式新颖,打破了以往汽车展会单纯以展车为目标的格局,率先以“团购”作为整个展会的主题,开辟了汽车展会的全新局面。在团购节中,本报联合几十家郑州市场主流汽车经销商整合资源,利用自身优势,提供强有力的平台,力求让所有参加团购的车友都能以最优惠的团购价格买到自己最喜爱的车。

郑州市场的许多汽车经销商对此次团购节

都表现出浓厚的兴趣,纷纷积极参与到活动中。河南双盛、富达丰田、富达诚诚、河南新希望、郑州大亚、宜华双龙、东风日产中原专营店、东风日产威佳专营店、威达专营店、郑州海马、河南长江、河南旭致、河南新凯迪、豫中丰田、裕华江南、中星汽车、河南天道、河南新纪元、河南天时、河南广发、河南新汇通、河南宝志、裕华玖锐等车商都拿出市场上热销的车型参加团购活动,并推出具有针对性的价格优惠,以适应此次展会的“团购”特色。

抓住市场先机 助推6月销售

这次团购节的时间和地点选择得不错,它使消费者可以在酷暑前尽情释放购车愿望,为消费者在最短时间内以最实惠价格选择一款适合自己的车型提供了便利。参展车商们在团购节期间,除了收到不少现场汽车订单之外,还收集了大量潜在客户资料,这将对他们的汽车销售起到很大的促进作用。

一些参展车商认为,通过给现场消费者讲解车型的性能,并通过比较让他们的心目中有一个衡量的指标,就算现场不买车,也可以让这些消费者心目中有一个定性定量的东西,这有利于进一步营销促进其最终购买。对于没有现场购车的消费者,车商将进行下一步跟踪服务。

很多参展车商表示,本次汽车团购节让他们抓住了市场的先机。在6月的车市中,他们会慢慢消化团购节带来的购车意向,并占据消费者选购的先机,从而带来一段时间的旺销期。

不顾似火骄阳 释放购车热情

5月31日和6月1日均为晴朗天气,但似火的骄阳丝毫没有影响消费者的热情。活动期间,一大早就有不少消费者来到现场,这让正在布置会场的工作人员措手不及,应接不暇。上午10点多,人流剧增,许多消费者不顾骄阳似火,直接奔向各个汽车展台,开始迫不及待地寻找自己心仪已久的目标。

与表面上的喧闹相比,参加团购的消费者看车显得十分理性。许多报过名的车友对车型非常了解,目标明确,进场之后直奔自己预想的展台。因为是周末,更适合家人一起,很多消费者都是全

家出动,组成“家庭购车团”奔团购现场而来,很明显就是把全家老少聚集在一起共同参考一下买哪款车。更重要的是趁着团购期间的优惠价格,省点钱实现自己的汽车梦。

不可否认的是,炎热的天气也成为不少消费者抓紧时间购车的动因。5月底正是天气变热的重要时段,一些持币待购的消费者在这个时候往往不能忍受公共交通工具的酷热,所以会下定决心购车,汽车团购节无疑为这部分人创造了一个绝佳的购车机会,免去了他们在炎热天气东奔西走的看车之苦。



新颖与实力并存 团购节上新老车型备受关注

此次汽车团购节吸引了大量消费者的关注,现场人山人海。很多消费者都表示,本次参加团购的车型之齐全是他们事先没有想到的。记者现场调查发现,新车型最能引起消费者的关注,围绕第八代雅阁、逍客、悦动、新威驰、宾悦等车型询问的消费者络绎不绝。经销商也表示,消费者对新车型关注的现象,证明他们对汽车产品的了解认知度在不断提高,同时也很好地说明了中国的汽车消费正在稳步前进。除此之外,在市场上久经考验的一批车型也在这次团购节上捷报连连。甚至一些定位小众的车型也在这两天出尽了风头。

晚报记者 陈栋

新兴车型 备受瞩目

广州本田港源、智通、宏邦、北环店联合展区:虽然天气比较炎热,但是观众们更是热情似火。这次车展上广州本田全系出动,其中最受关注的车型就是第八代雅阁,这款新上市不久的车受到了消费者的极大关注,现在销售情况非常好。通过这次团购节,广州本田出色的品质可以得到更好的体现。

河南长江:悦动自上市以来就凭借着出色的性价比而受到广大消费者的关注,这次的团购节是让消费者近距离了解悦动的一个平台,非常多的客户对这款车表现出浓厚的兴趣。这次团购节的形式也非常的新颖,希望

以后这样的活动办得更精彩一些。

东风日产中原专营店:这次团购节刚开幕没多久,我们的逍客就被客户订了一台。逍客也是这次团购节上日展展区最受关注的车型。其SUV的定位和充满诱惑的价格,成为不少有个性的消费者之首选。虽然天气很炎热,又是儿童节,但来看车的客户依然络绎不绝。

裕华丰田:这次展会不论从地理位置、宣传效果、展会形式,都非常好。众所周知,拥有高性价比的新威驰是一汽丰田主要以年轻人作为目标消费群的入门级都市精品车型。其“生而简酷”的特性一经发布即在年轻人群中引起极大反响。在这次团购节上,新威驰的销售情况也非常乐观。

中星江淮:宾悦正处在品牌上升期,它集众家之所长,不论从外观还是性能上,它都有与高端车媲美的实力。所以,我们有足够的信心提升这个品牌的知名度。这次团购节也证明了这一点。很多客户都对这款车赞不绝口。当然,我们也是想借助这次团购节做足品牌宣传。

市场王牌 久经考验

裕华紫光:这次团购节我们的优惠力度很大,价格的优势非常吸引消费者。很多年轻人都来询问马3两厢的情况。意向客户也比

较多。马6就更不用说了,现在的价格优势已经相当明显,出色的品质与口碑让马6成为同级别车中性价比最高的车型。在这样的情况下,消费者的踊跃也就不足为奇了。

河南双盛:此次团购节东风悦达起亚几乎全军出动了,客户可以挑选的车型非常多,赛拉图、锐欧、嘉华……起亚一直推崇的原则就是性价比,同样的钱能买到同级别里最好最舒适的车,这一点也经受住了市场的考验。再加上这次团购节优惠力度进一步加大,所以销售情况非常乐观。

郑州海马:这次团购节创意也很新颖。意向客户很多,基本上来看海马的客户都是有备而来。作为国内自主汽车品牌的佼佼者,海马的品质得到了消费者的认可。我们的福美来被称为“新三样”之一,上市不久的海马3是历时42个月,耗资4.95亿元开发的新一代高品质锐动轿车,加上令人心动的价格,又将成为中级车市的砥柱之一。

优雅活力 个性为王

河南旭致:荣威车型在中国国内的品牌知名度正在上升,很多消费者对这个品牌还在认知阶段,所以此次团购节还是以品牌宣传为主,借助团购节声势,为以后的销量很好的打基础。出身英国的荣威自身就带有皇

室的风范,既霸气又内敛,无疑会吸引不少优雅的中产阶级。

郑州大亚:这次团购节有不少消费者询问吉姆尼的情况,特别是有些个性的消费者,对我们这款硬派越野小车表现出了浓厚的兴趣。意向客户非常多。说吉姆尼小而强大一点也不过分,专业级SUV底盘及低速四驱功能,让一辆很“不起眼儿”的小车能够随意地爬坡、越野便足以说明这个问题。

宜华双龙:团购节的第一天,就有了15个意向客户,对这个效果还比较满意。这次的展会车型非常全面,相信消费者可以在这里看到市面上大部分的车型,地理位置也非常理想。我们最受关注的车型是爱腾,爱腾是双龙和上汽合作后引入的第一辆城市SUV,其个性化的外形吸引了不少追求“特别”的消费者。源自奔驰技术的2.0L柴油发动机和传动系统也成为其一大亮点。

世纪阳光:相比那些家用车展区,我们的展区可能相对冷清一点,作为商务车型,受关注的程度也许没有家用高。但效果还是不错的。瑞风的相关车型介于面包车和MPV之间,如果准确说来它应该划进MPV的范畴。比起普通的面包车它更豪华舒适,改变了面包车糟糕的乘坐环境;而比起传统意义的MPV来说,它的价格又低了很大一截,非常实用。