



闷热夏夜,何处消遣?今天起,如果你的答案还是诸如“在家看电视”或“到大排档喝酒”之类,那么,很遗憾地告诉你:“你OUT啦!”2009年8月15日~16日(15:00~22:00)郑州晚报举办“2009郑州暑期特价购车行动”之“郑州汽车之夜”游园会即将正式登场,白天闷热的购车奔波之路将变身凉爽的夏夜紫荆山,一站到位,不仅车型齐全,还有精彩表演,更能邂逅惊喜特价车,是这个夏夜里广大市民绝对不容错过的消遣好去处!

晚报记者 王美华

8月游园会赏出别样风情

时间:2009年8月15日~16日(15:00~22:00) 地点:紫荆山公园广场

仲夏赏车 打造纳凉新韵

“接天莲叶无穷碧,映日荷花别样红”,紫荆山公园湖里的荷花已开放,散发出阵阵幽香,夜晚,趁着月色和艳丽的荷灯夜观水芙蓉。此时,凉爽的风、炫丽的灯光、茂密的枝叶、迷人的荷花还有“郑州汽车之夜”游园会上亮丽的汽车将共同构筑成一幅美丽的夜色。

据了解,本次活动是郑州晚报举办的“2009郑州暑期特价购车行动”之一,紫荆山“郑州汽车之夜”游园会将首次引入游园+购车的全新营销理念,倡导购车新概念,在夜晚举行大型汽车展示活动,将集新车展示、购车、养车、休闲、

娱乐于一体,为白天不想出门选车的消费者提供赏车、购车的好去处,不仅能领略到汽车文化的独特韵味,还能一边时尚消暑,一边轻松选车,享受别样购车乐趣,可谓一举两得。

汽车之夜 秀出四大亮点

李亮辉作为某公司的媒介总监,他每天的日程都排得很满,周末也鲜有时间休息。从今年3月份开始,李亮辉一直想购买一辆15万元至20万元之间的中档轿车。“上班的时候,没有时间去选车,下了班,又没有市场可供购车。”李亮辉这样对记者说。时间已过去几个

月,当夏季到来时,这个“正常”的时间点在不知不觉间将被彻底改写。

“郑州汽车之夜”游园会时间定在下午3点至晚上10点之间,就是要在舒适凉爽的氛围里让消费者购买到心仪的汽车。不仅环境好,天气凉,更多的是车型品牌多,让你一次挑个够。

为配合本次活动,晚报主办方在活动现场联合推出郑州市“暑期特价购车行动”,消费者将享受到最具诱惑力的购车价格。最震撼人心的是价格最优惠的同时,购车还将另送价值千元的汽车精品。

还等什么,带着家人朋友来逛游园会吧!

活动四大亮点



1.暑期特价购车行动

参展经销商将在活动现场联合推出郑州市“暑期特价购车行动”,消费者将享受到最具诱惑力的购车价格,创造淡季购车高峰。

2.现场购车精品大奖

为了促进参展车商的销售,本报将推出“现场购车精品大奖”,凡在活动现场购车或订车的消费者将得到由本报提供的最高价值千元的汽车精品。

3.唯一指定商户特惠

本报系列户外车展唯一指定金融、保险、家装、房产、车模、婚纱摄影、食品饮料等商户将在“郑州汽车之夜”游园会现场推出相关特惠活动。

4.现场时尚文艺演出

本报将挑选精品文艺节目在“郑州汽车之夜”游园会上进行演出,为广大市民创造时尚休闲的消暑空间,丰富市民的业余文化生活。

A5 超值版订单“超支”,1.5L新品郑州断货



奇瑞A5超值版自6月中旬在全国上市以来,备受消费者关注与支持;短短月余,仅河南地区销量就已突破600台。据奇瑞华中分销处品牌负责人范经理透露,由于前期产能有限、经销商库存不足,郑州地区像河南中植、河南中润等公司个别车型已卖断货。“我等了一个礼拜才提到车,跟我一起到中植定车的另外一位先生,到现在还没提到车呢!”前天下午,当笔者走进中原西路116号河南中植奇瑞汽车4S展厅,正在办理交车手续的张先生悻悻地说。

■奇瑞A5超值版如何超值?

作为奇瑞征战A级车市场的主力车型,奇瑞A5多年来在消费者中一直拥有良好的口碑。6月初,经过一年多潜心打磨,在配置、动力、节能、安全这四大环节进行了专项攻关升级的A5新款亮相车市,根据其产品特性及价格定位,奇瑞将该产品定名为“奇瑞A5超值版”,目标直指中级车消费群体。

据河南中植销售部专业人士刘娟介绍,A5超值版在超大空间、莲花调校底盘、多连杆独立悬架等优势基础之上,全面升级,使得整车的经济性、安全性、动力性有了明显的提升。刘经理在一辆黑色A5超值版展车跟前,边指点边讲解,“配置上,奇瑞A5超值版新增行车电脑、CD、遥控门锁等装备,且全系增加防擦条、引擎盖隔音棉等配置,在提高舒适便利性的同时增加了整车的档次感;在动力上,换‘芯’全国十佳发动机ACTECO 1.5L高效节能引擎,动力强劲并具有低转速大扭矩的特点,更加适合城市路况,提供了真正快意顺畅的卓越驾驭体验;油耗上,得益于动力换芯升

级,奇瑞A5超值版的百公里等速(60KM/H)油耗仅为5.0L,燃油性更加经济,明显领先于竞争对手;安全上,奇瑞A5超值版全系标配双安全气囊,ABS+EBD,中控锁、电动后视镜等安全保障面面俱到,配合safe-ty-cell车身结构,全面呵护消费者出行安全。”

当问及A5超值版价格体系的时候,刘经理显得信心十足,“奇瑞A5超值版增配升级,价格却比以前1.6L的车型便宜了很多,这就使得产品的综合竞争力再度提升,不仅体现出奇瑞按照B级车标准打造超级A级车的‘领先’策略,更展现出A5超值版带给中级车市新的消费观念,给予消费者更多的选择和价值附加。”

据了解,A5超值版车型起售价5.58万元,配置、性能升级,价格反降,除此之外,首次将双安全气囊带入6万元区间的突破之举,更使A5超值版如虎添翼,成为其与合资品牌车型同台竞技的品质和性价比筹码。这也许是该车上市月余就出现脱销的重要因素。

■“这么多人买,就是活生生的好广告!”

就在驻留中植奇瑞展厅的一个多小时里,该公司销售员秦卫宾马不停蹄地接待了3批前来看车的客户。“周六、周日来看车、买车的人相对较多,刚才接待的这3批客户有一位已经是第三次来看车了。”秦卫宾说。“那他们有没有购买呢?”“卖了一台,定了一台!”看来实销率高得不一般啊!

定车的王先生是一位有着8年驾龄、经营两家小型超市的父亲,旁边的女儿跟妈妈正在幸福地谈论着汽车生活该如何安排。“因为我也是做生意的,我的店里哪些东西卖得快、卖得多,那都是有理由的,所以我买东西也是这样,就看这东西受不受关注,市场反应如何!”王先生侃侃而谈,“奇瑞A5我关注很久了,我的朋友里有两位都买了这车,反应都不错,质量稳定、驾乘舒适、油耗低、价格实惠;我买这超值版的车,最看重的就是更换的ACTECO1.5L发动



机,旗云都是跑出来的,劲大、省油、噪声小有口皆碑。还有,五六万的车配备有双气囊、ABS+EBD、中控锁、电动后视镜、行车电脑、CD、遥控门锁等装备,市场保有量又大,各种维修成本相对会更便宜,完全符合我们这种家庭的用车需要。今天到中植看车,结果看到如此火爆的销售场面,这么多人买,就是活生生的好广告!”

王先生的话语虽然朴实,但的确反映出现今汽车消费者渐趋理性。汽油价格在涨涨降降,可始终涨的比降的多,这就让人不得不考虑车的本身价位和更多的养护、使用成本,目前市场上5万~8万元的车型种类繁多,但如奇瑞A5超值版这样以“B级车的享受、A级车的价格”打动消费者的还是首屈一指。事实验证,产品力还是左右销量的重要因素。

姚旭阳

河南中植汽车销售服务有限公司
(奇瑞汽车全国精钻销售服务商)
销售热线:0371-67275555
67259996、67520333
经销地址:中植中原4S店 中原西路116号
中润北环4S店:北环汽车交易中心对面
中植奇瑞汽车城:西环路化工路交叉
口向北1000米路东