应读者要求 “2011郑州砍价大会”年终场改到11月5日(周六)举行

今年最后购车狂欢 买车一定要来

您持本版购车券可享特别优惠

9月郑州首届砍价大会(资料图片)

9月份的首场砍价大会不仅让经销商们收获颇丰，而且让读者朋友们得到了实惠，很好的完成了郑州晚报作为媒体平台的使命。应读者朋友的要求，11月初郑州砍价大会的年终场呼之欲出。据了解，本次砍价大会年终场将会在9月份首届砍价大会的基础上进一步升级，流程形式更加的简化、目的更会清晰、价格会进一步放低。近日一些朋友反映11月4日要上班无法到场参加活动，因此本次砍价大会组委会临时决定，将砍价大会年终场推迟一天，11月5日星期六举行，敬请期待。

晚报记者 谢宽

砍价大会成为一种符号

自汽车出现在买卖市场时起，注定了与讨价还价的联姻，特别是在“油老虎”年代，用车成本的增加，让消费者们更加愿意用砍价来说话，于是就有了郑州晚报砍价大会的风潮。

“打造这样一档活动的目的，就是刺激今年不景气的车市，同时满足消费者购车得到最实惠的心理预期。”主办方相关负责人坦言，跑百家寻价的买车方式，让消费者无形中把购车当成一种体力活，而晚报搭建平台来帮忙消费者，一方面减轻消费者购车负担，一方面把此次活动变成一种消费者购车的符号。

据悉，本次砍价大会年终场是在9月份首届砍价大会基础上进一步提升，品牌进一步增加、形式进一步鲜明。

参加过首届砍价大会的传祺永丰店市场部经理赵明洋表示，借助主流媒体的强大影响力和公信力组建的购车平台，可以达到车主与厂商的共赢互利，通过这一平台，经销商可以推广自己的车型，拉近汽车品牌与车主间的距离，车主们也能够拥有更广泛的比较和选购的机会。

9月郑州首届砍价大会现场签售

参加品牌

截至目前，已经确定参加车次活动的汽车品牌分别有中植、通美、吉利、风神、一汽大众、上海大众、雪佛兰、菲亚特、东风标致、东风悦达起亚、北京现代、广汽三菱、广汽丰田、斯柯达、东风本田、广汽本田、一汽马自达、东风日产、广汽传祺、斯巴鲁等系列车型。此外，还有不少经销商也在积极地加入到参展队伍中来。

促销信息

东风风神河南亿泉：S30/H30分期购车，首付15800元，再送15800元，H30 CROSS最高可享13000元大礼包。

裕华江南斯巴鲁：现场订购11款森林人客户享受综合优惠2万元的空前钜惠；现场订购力狮的客户享受综合优惠4万的空前钜惠。

怎么砍价 看这里

为了让“砍价”主题更加鲜明，本次砍价大会年终场并非以观展的形式出现，而是类似于专场拍卖会。流程分为签到、推介、砍价、购车四个环节，共分上下午三档专场，**9:30~10:10家用车专场、10:10~11:30 中级车专场，下午14:30~16:00则是中高级车专场。**

1.签到

8:30~9:30砍价大会购车者持今日(11月2日)本版下方的“购车特别券”郑州晚报汽车版前往国际会展中心主舞台旁签到处签到，本报工作人员在“购车特别券”加盖砍价大会公章。

2.推介

每个砍价时段开始时，参加车商老总首先上台在砍价大会背景板上签名，然后在主席台上落座。

参与车商依次上台推介自己品牌及车型。

3.砍价

本时段的车型全部推介完后，请有购车意向的消费者上台与意向购买车型的车商老总面对面，老总在报纸上的“购车特别券”上加盖车商公章。

4.购车

同时加盖有郑州晚报和车商公章的“购车特别券”方视为有效，消费者可持此券购买意向该品牌车型，每张券在最终价格的基础上再优惠1000元。

友情提醒：提醒一下读者朋友们，根据上次砍价大会的经验，大家砍价要有耐心，好事多磨，才能最后胜利。

“2011郑州砍价大会”年终特别场 郑州晚报 第1汽车

1000元

1、在最终价格的基础上持本券购车，可再优惠1000元现金；
2、购车一辆本券只限使用一次，适用车型参照砍价大会现场目录；
3、本券仅限在2011郑州国际车展期间使用。

“2011郑州砍价大会”年终特别场 郑州晚报 第1汽车

1000元

1、在最终价格的基础上持本券购车，可再优惠1000元现金；
2、购车一辆本券只限使用一次，适用车型参照砍价大会现场目录；
3、本券仅限在2011郑州国际车展期间使用。