



【春季购车攻略第一波】

·先下手为强

3月份春季车展放出2012上半年郑州车市最低价

·省钱有方法

中原首创《购车存折》，50万元购车礼金存单免费派发

最具实效车展 优势集中体现 惠民幅度升级

买车，3月良机别错过

2012郑州春季车展3月23日~25日登场

中原首张“购车存折”继续免费派发

报名电话：0371-67897713

时下，车市春潮涌动，新车上市步伐明显加快，为了能在即将到来的第一波购车狂潮中占得先机，车商也暗自较劲，力求在今年第一波购车热潮中拔得头筹。在此大环境下，为了给车商搭建行之有效的销售平台，同时也为消费者提供便捷、实惠的购车渠道，由《郑州晚报·第一汽车》主办的“2012郑州春季车展”将于3月23日~25日强势登场。另外，中原首张“购车存折”的诞生也在市民中好评不断，自上周开始电话征集后，本报热线就一直响个不停，截至目前，共接到千余位市民的报名申请电话。

记者 白贺 谢宽

想经销商所想

能卖车、多卖车的车展才是好车展

由《郑州晚报·第一汽车》主办的春季车展至今已成功举办多届。能卖车、多卖车成为中原车商对春季车展最为根本的共识。

据了解，近期本地经销商纷纷开始摩拳擦掌，各项促销活动都在紧锣密鼓地筹备之中。《郑州晚报·第一汽车》作为省会权威汽车专刊，敏锐地洞察到车商的最新动态和广大消费者的购买需求，将于3月份推出“2012春季车展”，旨在为车商搭建一个集中展示促销的平台，同时为持币待购的消费者带来实实在在的购车优惠。

2012年春季车展消息一出，市内各大汽车品牌商积极响应，诸如威佳、裕华江南等市内主流经销商都将参展。据车展组委会透露，截至上周五，此次春季第一车展的展位已经预订1/3，车商的参展热情之高可见一斑。

急消费者所急

中原首张“购车存折”引领实惠购车潮

为了能让中原消费者买到称心如意的爱车，同时也能享受到最低的车价，《郑州晚报·第一汽车》可谓煞费苦心。

从去年的“首届郑州砍价大会”，再到今年的中原首张“购车存折”，其目的都把实惠购车作为主旨。

回忆去年的首届砍价大会，“特别购车券”的推行深受市民好评，参加活动并现场提车的消费者均得到了本报给予的总计超过30万元的额外补贴。

今年中原首张“购车存折”可以说是去年“特别购车券”的升级产品。使用方法较之去年的“特别购车券”有了很多改进的地方。另外，本报将继续独家推出额外补贴，数额也由去年的30万元升级为50万元。

值得一提的是，“购车存折”的使用范围及期限也有很大改变，除了能在下月“2012郑州春季车展”使用外，平时还可以直达“购车存折”签约的众多主流品牌经销商处直接使用。但无论在哪，均可享受到经销商绝对低价以外由本报提供的额外购车补贴。

特别提醒

自上周本报推出中原首张“购车存折”后，免费征集热线一直响个不停。据统计，截至目前共接到千余位市民的报名申请电话。

从市民电话申请时咨询的内容看，大家均对优惠幅度及都有哪种品牌、车型参加最为关心。在得到本报“绝对低价及所有主流品牌及车型都参加”的答复后，大家均对“购车存折”赞赏有加，此外，对这种新颖的购车优惠活动也表示愿意参与。

因“购车存折”数量有限，本报采取先报先得的原则，如果您得到有中原首张“购车存折”就赶快拨打0371-67897713报名申请吧。

经销商说：

第一波销售热潮不远了

今年1~3月，无论合资品牌还是自主品牌，各大厂商都陆续推出了多款新车。据不完全统计，截至目前已上市的新车多达20余款，其中不光有雪佛兰迈锐宝、斯巴鲁XV、起亚K2两厢、菲亚特菲跃等全新车型，还包括2012款传祺2.0L、丰田逸致、2012款Jeep指南者、华晨宝马BMW X1这样的改款车型和重磅年度车型。

按惯例来讲，每年从4月份开始，才是新车集中爆发上市的黄金时机，而今年一改往常，从1月份就集中爆发。与此同时，伴随着新车的扎堆上市，老款车为改款车型让路，纷纷进行清仓促销，一时间清理老款车型库存成了4S店的首要任务。因此，在3月份，将会是经销商大力度处理库存老款车的爆发期。

东风本田一位经销商坦言，去年市场环境不甚理想，今年又显得扑朔迷离，但按照惯例看，每年的3、4月份都会有一波购车热潮，所以必须把握好这个时机。

广汽丰田一位经销商也表示，受新车上市步伐加快的影响，今春第一波销售热潮越来越近。该经销商同时说，下月晚报举办的车展他们已经确定参加，并且会积极准备。“我们会把最好、最优惠的车型带到本届春季车展。同时，也要以本次车展为契机，打好一季度销售仗，为2012全年销售奠定基础。”

消费者说：

最佳购车时机越来越近了

今年1、2月虽然没有出现降价潮，但业内人士普遍认为，3月将是消费者购车的较好时机。首先，3月是第一季度的末尾，不少经销商为了完成季度目标，更愿意冲量；其次，当车市销量转好之后，经销商的优惠就会缩水。换句话说，到了4月份，随着“五一”长假的拉动，销量逐渐回升，车商的优惠也会慢慢减少。相比之下，还是3月出手也许更划算。

都说年底是购车的好时机，但是钱没有发到手里怎么买呢？读者廖女士谈到买车经历可谓一波三折。原本廖女士打算去年底买车，但是奖金没有及时发放，而自己手头存款有限，自己喜欢的车价格又比较高，因此看着经销商大力度的促销，却没有办法。

人们往往认为一年中买车的最佳时间段是年底厂商冲量之时。不过很多细心的市民则认为3月份才是购车最佳时机。

首先，没有了年底火爆异常的交易场面，也没有了“买车过年”的心理压力，消费者的选择和判断自然更加趋于理性。消费者大可以慢慢比较、精挑细选，毕竟汽车对大多数家庭来说还是一笔大宗消费。

其次，汽车厂商的年度目标任务考核往往是以农历新年作为划分节点，自然销售冲量一般也只会出现在每年12月前后。然而，按照大多数中国消费者的实际情况，那时大家还没有拿到年终奖金，手头当然也就没有那么宽裕，无疑在车型的选择上也不那么游刃有余。

但春季则不同，年终奖已经拿在自己手里，过年期间也把该花的钱都花了出去，到底能挪出多少钱来买车也就了然于胸。廖女士认为，在这种宽松、从容的心态之下对比选择，才能真正买到最适合自己的车型。

中原购车存折

存折 Bankbook