



2011年车展现场火爆异常



2012年车展现场消费者领取“购车存折”



2013年我们期待……

2011年,郑州春季车展推出“特别购车券”,当天购车可抵1000元;

2012年,郑州春季车展推出“购车存折”,主办方补贴总额50万元优惠;

2013年,郑州春季车展让我们拭目以待……

如今,车展逐渐成为消费者购车方式之一,什么样的车展才是消费者振臂高呼的好车展呢?想必答案只有一个,实惠。

新春伊始,作为郑州晚报第一汽车每年的重头戏,郑州地区新年过后的第一场大型车展——“2013郑州春季车展”即将重装上阵拉开大幕。在沿袭以往“能卖车、得实惠”的理念之下,将“拼实惠”再度升级,在2013年的春天,为消费者烹制一场物有所值的汽车盛宴。

记者 谢宽

# 郑州春季第一展 首次360度立体传播

## 非常6+1 买车就在3月底

### 2013郑州春季车展3月30日、31日登场

地点:河南省人民会堂广场

#### 360度立体传播淘实惠

买车买的是什么?有些人说是性能,有些人说是外观,有些人说是舒适性。这些看法都对,但也不全面。买车毕竟不是买菜,不顺心可以扔。对于消费者来说,汽车毕竟算是一件特殊的大件商品,明明看好了一款车,也需要货比三家。拿到手之后,也要左看右瞧,生怕买到一件残次品。

想大家所想,急大家所急,本报每年一度的郑州春季车展,正是为了打造诚信购车,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。

据组委会介绍,春季车展是本报重点打造的一张车市优惠名片,从前年的“特别购车券”,再到去年的中原首张“购车存折”,其目的一直都把实惠购车作为主旨。与此同时,本次春季车展将开创郑州汽车市场车展活动“360度立体传播”模式,在传播渠道上,平面、网络、广播电台三种媒体立体联合发布,三重叠加推广,“海、陆、空”全面覆盖,看、听、玩,车展信息无处不在,随时随地了解车展。

在强大的立体传播中,2013郑州春季车展必将引起郑州百万市民的强烈关注,也必将激发消费者的购车热情,掀起2013郑州车市第一波购车高潮。

#### “6+1”完美互动抢购车

顾名思义,车展就是一种静态的展示,消费者走马观花式的观展,对于决策购车者来说起不到熟知品牌车型的作用。

于是,《郑州晚报》将于3月中旬整合全行业资源成立的“中原第一品牌联盟”,“中原车市金品牌”也将在3月中旬出炉,本次车展将邀请“中原车市金品牌”集中亮相,在与广大消费者面对面、零距离,拉近供需关系的同时,亦将大幅提升消费者对汽车品牌的印象。

同时,为了更加丰富展会的内容,打造不一样的车展感受,本次春季车展推出非常“6+1”完美购车计划,吸引消费者观展并对消费者购车形成多重刺激,全力引爆3月郑州车市。

在车展现场不仅有车展寻宝、先购油礼、特价时刻等“6”大淘实惠的活动,而且还有郑州晚报《第一汽车》的知名砍价高手“老K”出马,将在车展上为消费者提供现场指导,帮助购车者选到最满意的车型,享受到最低的价格。

除此之外,车展组委会更设置购车大礼,凡在车展期间购车的客户凭购车凭证均可参与车展抽奖活动,即有机会获得惊喜礼品。

「非常6+1」完美购车计划下周公布




**五菱宏光 紧凑型商务车 突破上市!**

买五菱到豫北机电

五菱之光低至 **29800元** 五菱荣光低至 **40900元**

五菱宏光,开创商务车新格局:出色品质的P-TEC发动机,以核心实力傲视同行;国际流行设计,低风阻外观动感更上一层;独特大空间内部厢体设计及可折叠座椅,乘坐更舒适,组合更多元;以莲花汽车调体系为基准进行底盘调试,灵动车身令驾乘充满操控乐趣。更有高档真皮内饰、多重安全保障为宏光锦上添花,打破固有商务车概念、开创紧凑型商务车,就是五菱宏光!

#### 郑州市豫北机电设备有限公司

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <p>开元路店<br/>地址:花园路和开元路交叉口河南汽车交易中心院内北侧<br/>销售电话:60225050<br/>服务电话:60235050</p> <p>花园路店<br/>地址:花园路与三全路交叉口西南角<br/>销售电话:63785850<br/>服务电话:63788950</p> | <p>郑上路店<br/>地址:郑上路和西四环交叉口向西200米路南<br/>销售电话:67828246<br/>服务电话:67828415</p> <p>中州大道三兴店(森林公园南侧)<br/>销售电话:65522150<br/>服务电话:65826850</p> | <p>北方店<br/>地址:中州大道国基路交叉口北方汽车城<br/>销售电话:15378721517</p> <p>郑北销售部<br/>销售电话:15378711077<br/>地址:郑州北环路中原汽车交易市场</p> |
|--|--|---|

服务热线:400-889-5050 www.sgmw.com.cn



## 1月奇瑞 E5 实销过万,尽显王者气度

奇瑞 E5 2013 年站稳车市自主品牌主导地位

2012年是奇瑞E5丰收的一年,不仅年销量突破了6万辆,更成功入驻月销“万辆俱乐部”,成为少有的月销万辆的自主品牌车型。而这并不是运气,2013年1月,奇瑞E5开门红,以实销10884辆的好成绩进一步显示其傲人的实力。这辆中国汽车行业用户满意度(CACSI)“5万~8万中型车满意度冠军”也在上市一年半后,让10万消费者享受到了奇瑞E5带来的不凡体验。

#### “五意”让生活更满意

作为奇瑞E系的第一款车型,奇瑞E5凭借顶尖的技术水准、精湛的工艺、丰富人性的配置、全面过硬的品质以及广泛亲民的价格迅速打开了局面,科技如意、外观中意、安全满意、动力合意、舒适惬意的五意卖点彰显无遗。

搭载ACTECO十佳发动机,具备了大功率与高扭矩的优良表现,其最大功率为80kW/6000rpm,最大扭矩为140kW/4500rpm,综合油耗6.8L/100km,节能环保且动能强劲。

外观上,奇瑞E5突破以往家轿的保守造型,采用国际风尚流线型设计理念,配合镀铬格栅和鹰眼钻石大灯,勾勒出现代都市科技家轿的时尚科技魅力。

奇瑞E5始终推崇以人为本科技,凭借其智能科技配备——前泊车雷达、后可视倒车雷达、GPS数字导航等、人性化空间等方面的综合优势,在同级别车型中首屈一指。全金属封闭承载式笼形车身、四轮碟刹、ABS



+EBD等配置均可为车内乘员提供全面的安全保障,让消费者更放心更舒心。

#### 贴心考虑让购车更容易

在河南中植奇瑞4S店了解到,为了让更多的人轻松实现E5梦想,奇瑞E5开展了“付一半可以 不付钱也行”的金融个贷活动,同时配有安心贷、易购贷、轻松贷等一系列为不同消费者量身打造的特色金融贷款方案,给计划购车的消费者送上了一份超值大礼包。

一直以来,奇瑞希望用好车回报社会,希望用实惠回报消费者,也希望消费者在欢乐时刻有E5相伴!

河南中植汽车销售服务有限公司  
地址:西三环与化工路交叉口向北1000米路西西环汽车公园  
北环路与丰庆路交叉口向西50米路南  
销售热线:0371-67275555/67520333  
VIP热线:13203728009(张经理)