

东风日产、纳智捷、常力上海大众、雷诺、众泰、吉利帝豪、北京现代、长城、传祺、雪佛兰、北汽威旺、中华、斯巴鲁、标志、DS汽车……昨日起,市区15家经销商在沃得广场摆开展位练摊两天,各式靓车“大聚会”,吸引市民络绎不绝来“赶集”

新区汽贸协会迎中秋首届车展开幕

有优惠有新款,想买车,现在是好机会

现场:15家经销商练摊,各式靓车“大聚会”

东风日产、纳智捷、常力上海大众、雷诺、众泰汽车、吉利帝豪、北京现代、长城汽车、传祺汽车、雪佛兰、北汽威旺、中华汽车、斯巴鲁、标志汽车、DS汽车……昨日上午,沃得广场成为家庭汽车集体亮相和展示的场地,汇集了上述15个品牌的家用汽车。品牌和车型多的同时,优惠的价格、大力度的促销政策吸引了络绎不绝的市民。

15个品牌,由15家经销商主营。每家经销商都在广场上搭起了展位,展示各自重点着力推介的车型车款,不乏刚推出的新款新样。

法国雷诺中博4S店此次带来了4款新车型,包括“纬度”、“风朗”、“科雷傲”、“塔利斯曼”。这些新款车的最低售价近16万元,最高的豪车价格近50万元。

镇江广运达汽车有限公司(广汽传祺4S店)的一款叫“GA3S 纯白色‘视界’”的新车,由业界顶级设计师张帆设计研发,车型有着优美的弧线,外观漂亮,车身汇集全球十大顶级配件供应商的产品,最高价格也只有近12万元,因而吸引住赶场市民的眼球。

镇江联润吉利汽车4S店,品牌进入镇江已有4年。该店此次展销“新帝豪”系列的新上市车型主打产品15款。

……

京江晚报广告部汽车部主任黄帅介绍,丁卯片区是我市汽车销售的核心圈和集聚地,汇集了90%以上的汽车经销商,新区汽贸行业协会的首届汽车展,实际上也是区域内4S店销售品牌和新款产品的一次集中展示。

优惠:推出系列优惠政策,“好礼”让人惊喜

除了车款新颖靓丽是一大亮点之外,各经销商还推出一系列优惠政策。

各种优惠让“赶场子”的市民连称“好礼多多,真是过瘾!”

东风日产丁卯路4S店的销售经理陈真弦说,这次一共带来了5个车型,有“天籁”、“逍客”、“轩逸”、“骐达”、“奇骏”,当天购车者可获得5000元大礼包(仅限活动期间),全车系比平时降价2000至3000元(除“奇骏”)。同时还有现场抽奖活动跟上,中奖者可获得“订车礼”。

法国雷诺中博4S店销售顾问朱志东说,因为是首届汽车展,本店十分重视,推出了大力度的商务政策,最高购车优惠可达2万元……此外,现场发放车辆免费检测卡(限量发送100张),对社会车辆不限品牌开展售后车辆免费检测,全车检测项目达到38项。

万泰汽车销售服务有限公司经销的是“众泰汽车”品牌,销售经理王维家说,此次车展会推出了部分车型“万元礼包”,采取“现金+豪华礼包”的形式,现金优惠5000元,礼包5000元,现场订车还有精美礼品。

顾客:一站品牌尽览,看中了就想“搭手”

“庆中秋,镇江常力上海大众提前放价”、“购北京现代,去仁川亚运会”、“中华精品,钜惠献全城”、“斯巴鲁夏日赏车,以礼相待”……在沃得广场,这些刺激消费欲的宣传标语比比皆是。当天上午9时开始,就有成百上千的顾客赶来“看样”,权衡何时出手购车。

杨先生和妻子一道来赶这次“汽车集”。他说,早就想买车了,孩子高考结束后,买车欲望更加强烈了。他曾去过市区的五六家经销商店,一直没有定下车型车款。“前天晚上看

到电视上打出的这次车展的广告,今天一早就来赶车展集会,只要看中有适合的就准备买下来,不过买的车的价格一定会限制在15万元以内。”

镇江常力上海大众4S店是镇江新区汽贸行业协会副会长单位之一。他们的展位昨天上午接待了一批又一批咨询看样的消费者。行销策略人员吴昭臣介绍,到上午11点左右,来展位咨询有意购车的顾客已经有40多人,其中有10多个到4S店试乘试驾去了。

效果:激活市场,增加冲量,迎接旺季

销售处于低谷,这是汽车市场当前不争的事实,而金秋旺季市场已经来临。汽车经销企业抢抓商机的功夫考验着企业整个从高层到销售终端的运作各环节。从各参展商回馈的信息来看,昨天的车展会达到了“启动市场,增加冲量,扩大销售,迎接旺季”的预期的效果——

法国雷诺中博4S店销售顾问朱志东说,汽车销售的旺季即将开始。协会与晚报携手搭建展会平台,可以进一步增加4S店和客户之间的沟通和交流。他还希望后期能多多开展深入社区的小型巡展活动,把实惠送给客户,挖掘潜在的消费群体。

镇江广运达汽车有限公司(广汽传祺4S店)店长周莉表示,大环境形势严峻,传祺镇江店通过努力,在镇江的销售已取得逆势飘红的业绩,这次车展会将进一步扩大本店、本品牌的宣传和推介,让“传祺”品牌深入消费者心中;另外一方面,这也是给本店回馈广大消费者,加强与媒体合作,力促旺季市场启动

的好机会。

东峻汽车生活馆纳智捷的副总经理王福军说,通过这次车展会,还可以积累客户,为后续的市场开发打下基础。

北汽威旺销售人员表示,公司把最新车型拿到活动现场亮相,为的是给消费者更多选择的机会。

镇江新区汽贸行业协会作为主办方,对这次活动又是如何看待的呢?协会工作人员张学峰表示,丁卯片区的4S店有42家,占市场90%以上,还有其他的二级经销商和配件市场,将来也是行业协会的会员对象。以协会名义与京江晚报联手举办首届车展会,吸引了市区15家主要经销商(绝大部分地址在丁卯片区),对迎接旺季市场肯定会起到有益效果。更进一步说,这些展会的举办,也可对市区车展会滥办现象有所规范。再有就是,可通过这一平台促进行业规范自律,保护企业的合法权益,增强同行之间的交流与沟通,避免不规范的竞争行为。



本报记者 干光磊

花絮:摄影爱好者来助阵

昨天的车展会上,活跃着一些特殊的“赶集人”,他们身穿迷彩服,肩背“长枪短炮”,在各展位前不时专注地拍摄。他们是市摄影学会的“摄友”。

郭滔是市摄影学会会长。他说,前天下午,他从一位朋友处得知沃得广场将举办镇江新区汽贸协会首届车展会后,觉得这次车展有特别的意义,在镇江汽车销售历程中具有一定意义,于是在自己主管的镇江摄影网和QQ群发帖,邀集协会会员和摄影爱好者一同前往,定格一幕幕销售场景。

消息发出之后,昨天早上会员和摄影爱好者陆续而来,看得出大家的积极响应,兴致很高。据不完全统计,到上午9点30分左右,已经有20名摄友赶来。他们一到现场就投入创作,寻找有表现力的镜头和新颖独到的主题,尽可能多拍一点影像。

郭滔说,他所负责的镇江摄影网站和QQ群,注册人数有上千人。(干光磊)

背景小资料

镇江新区汽贸行业协会

2013年8月8日,镇江新区汽贸行业协会在新区科技新城正式揭牌成立。这个筹备了一年多时间的汽贸协会是我市首个汽贸行业协会。首批入会的汽贸企业会员单位近40家。

2000年,镇江新区丁卯汽贸市场迎来了第一家汽贸企业的落户,此后,汽车销售企业不断发展壮大,目前丁卯汽贸产业集聚区拥有汽车销售企业占镇江城区总量的98%,涵盖了高中低档大多数品牌汽车。十余年来,新区以丁卯桥路、智慧大道形成的“黄金十字线”整合了汽车市场资源,引导产业集聚发展,打造了我市最集中的汽贸产业集聚区。

近期,镇江新区汽贸行业协会与京江晚报签订战略合作协议,共同强化汽车消费的宣传和引导,推动汽车销售的理性增长,提升各大汽车品牌的形象,扩大镇江的经销份额,净化市场环境,为广大市民和消费者提供优质产品、经销售后和信息

(干光磊)



本版摄影 纪晨