

4 月 16 日,本报邀请周口 12 家汽车经销商举办周口首届汽车行业发展论坛,共同为周口汽车业发展“把脉”

强强联合做大周口车市

晚报记者 梁照曾 宋风/文 通讯员 李鑫/图

核心提示

4 月 10 日至 12 日,由周口日报社主办、中国人民财产保险股份有限公司周口市分公司冠名、周口市农村信用社协办的“周口市首届大型车展”,不仅在社会上引起很大反响,而且刺激了车市的发展,对于提振周口经济、拉动内需也起到了积极作用。

此后的 4 月 16 日,本报举办周口首届汽车行业发展论坛,更将活动推到一个研讨周口汽车业前景、谋求发展新机遇与空间、寻求媒体与车商更广泛合作的纵深层面,来自周口的上海大众周口销售有限公司、广州本田周口得邦汽车销售有限公司、周运集团汽车超市、周口威佳万昌汽车销售有限公司、北京现代长江恒达销售有限公司、周口永达汽贸有限公司、河南中植汽车销售有限公司周口专营店、东风本田周口专营店、比亚迪汽车周口专营店、力帆汽车周口专营店(以上商家名称在下文全用简称)等 12 家高档汽车经销商的老总们,畅所欲言,为周口汽车业编织宏伟蓝图。



周口首届汽车行业发展论坛现场

车行天下



广州本田汽车
周口得邦特约销售服务店

地 址:周口市建设路 8 号
销售电话:0394-8908666
售后热线:0394-8908888

4 月 16 日上午 9 时,周口首届汽车行业发展论坛在周口日报社举行,来自周口境内的 12 家汽车经销商参加了论坛。各位车商精英,纵论周口车市,就买方市场的潜力、前景以及如何建设充满活力的周口买方市场交换意见。

规模大 效果好 车展影响超出预期

上海大众周口店总经理 张晓东

报社举办的这次车展非常成功,一是选择的位置好,布展五一广场,吸引了广大市民的眼球,影响很大;二是选择的时间好,正好是在郑州大河车展之前,占据了最好的展销时间,这就意味着抢占了商机。这次车展为我们带来了可观的效益,比我们的预期效果好。

北京现代周口店店长 赵好营

这是我们北京现代轿车在周口设立经销店以来,首次参加当地的车展。为了参加车展,我 4 月 8 日从北京总公司赶回河南,放弃了在郑州举办的汽车行业高端讲座,于 9 日赶至周口参展。参展前,我们信心不足,参展后,才知道参加这次车展很值!还是平面媒体的影响大。

首先,在这次车展活动中,我深深地感受到周口日报社对这次车展很重视。其次,活动的创意也非常好,并深深地体会到布展的工作人员很敬业,他们在车展的事务处理上,很有耐心,让我们很受感动。北京现代一直是全国轿车行业的销售冠军,此次车展销售业绩非常好。

广州本田周口店销售经理 周玉祯

广州本田周口 4S 店于去年建成开业,和同行们相比,我们是年轻的“外来户”,有句话说得好:知己知彼,百战不殆。我们很需要向老大哥们多学习、多了解。这次车展选址好,主办方给了我们很多花样,武术表演、抽奖活动、顶级跑车等,使得展会有了很多吸引人的亮点。

周口万昌汽贸总经理 孙秋云

这次车展是周口迄今为止最大的一次车展展销活动,规格高,规模大,全部是家用、商务型轿车,没有一辆面包车,显示出车展的档次与定位。我们店的几十辆轿车全部参加了车展,效果还不错。车展过后,我还接了第三批定单,均为 10 量以上。

不过,车展还存在一些不足,如展位设置,因缺乏层次,使得轿车品格体现不充分,个别工作在程序上衔接不够。另外,尽管报社在车展前期做了大量宣传,但是因时间仓促,来车展现场的农村购车族未达到预期数量。希望下届车展,报社做得更出色一些。

展示实力 宣传商家 车展是周口的一张名片

比亚迪周口店总经理 程现伟

我们的比亚迪周口店去年底建成,运作不到 5 个月,目前正在接受厂家验收,可以说,我们企业很年轻,比亚迪作为民族企业,也很年轻,需要大家的关爱与支持。这次周口首届大型车展,给我们提供了一个展示自己的平台。

我认为,车展作为展销平台,在报社给我们搭好平台后,如何表演就要看我们的了,业绩是靠我们个人的能力来提升的。车展开幕前,我店内存车量少,为了能参加车展,公司特意从外

地调来一批车。事实证明,这次车展为我们提供了展示与宣传的机会,并取得了不错的业绩,同时,也使广大市民通过这次车展结识了比亚迪。活动的轰动性举办,使车展成为周口对外宣传的一张很好的名片,我们也感到很自豪。

周运集团汽车超市负责人 王天奇

这次车展整体不错,很有创意,占尽天时地利人和,花车巡展开创了周口首次,市民的关注度很高,效果不错。说实话,这样的活动暨宣传了商家,也宣传了市场,也是一次文化展示。

上海大众周口店总经理 张晓东

作为一个眼球经济,我希望下次车展时,展位、展板要统一包装,这样一来,形象会更好,更锦上添花,名片的打造才会更亮一些。

有计划 有策略 开拓周口市场信心足

周口日报社广告中心主任 郝柏松

周口是一个传统的农业大市,目前,城市化水平还没法和洛阳、焦作等兄弟市相比。但是,尽管有金融危机的影响,从去年开始,周口车市开始升温,特别是 1.6 排量以下的轿车。加上国家出台有关优惠政策,刺激了农民的购车欲望,使得小排量车销售火爆。周口是一个人口大市,民间的购买力很强劲、很旺盛。未来的车辆销售市场潜力很大。

可以说,通过三五年的发展,周口汽车市场的活力与潜能将激发出来,再加上四通八达的交通条件,市场成熟后,能与徐州、商丘不相上下。

上海大众周口店总经理 张晓东

我是周口人,对周口比较熟悉,现在农村市场上,农用车的面包车很多,不久,轿车将代之成为农村重要的代步工具,因此,对于我们轿车经销商来说,面临着很好的机遇,可以肯定地说,农村市场在三五年后,会出现(轿车销售的)“井喷”现象。

由于周口是一个金融高风险区,当地金融部门不敢放款,对车贷影响很大。为做大周口业务,我们上海大众汽车公司推出了分期付款业务,客户可以通过我们向上海方面申请车贷,短时间内就能做成这笔业务,目前,这项业务做得很不错。

河南中植周口店店长 吴建合

我们的奇瑞轿车产品主要是针对低端市场的,周口作为一个经济欠发达的人口大市,应该比较适合我们的产品推广,目前,我们的销售业绩赶不上商丘。去年商丘的销量有 1400 辆,而周口的销售只有 340 多辆,仅是商丘的零头,确实存在着差距,不过,总公司对周口市场很有信心,下一步将会有大的动作,如建汽车城,从外地调来专业人员开发周口市场等。

孤军难奋战 经销商呼吁与媒体联合

广州本田周口店销售经理 周玉祯

现在的车市,不能靠经销商单打独斗,力量太单薄,既要有媒体的资讯互动,也要有经销商强劲促销,同时双方又要搭建一个互动的平台,那就是车展。这次由周口日报社举办的车展,总体来讲很成功,但是还有不足,如应该

现场做一些针对销售精英的报道,展示他们的风采。另外,媒体要多做一些市场类深度调查,以便社会、商家了解周口汽车市场的现状,我们作为新企业就需要这些信息。

河南中植周口店店长 吴建合

我是 3 月 1 日调到周口的,对周口还不熟悉,此前在全国各地参加了很多大型车展,对全国车展比较熟,我对这次车展总的印象还不错,尽管这次车展和大河车展有差距。车市的冷热与媒体造势分不开,如北京的亚运车市,定时搞车讯发布,几乎是发布的车型销路都不错,所以,媒体要与经销商之间多联合,经常搞车讯发布,推动市场。

一汽大众周口店总经理 卢士锋

建议好!媒体应多跟进,多做深度报道。车展拉开序幕后,媒体报道朝纵深发展,不仅报道车展本身,同时也对买车用户进行跟踪报道,以体现商家售后服务的完善性和给他们带来的实惠。其次,媒体应多搞新车推荐,如搞新车发布会,要有连续性,这很重要。

周口永达汽贸总经理 晋红军

永达汽贸经营的牌子多,品牌杂,这次车展,我们是在无厂家支持的情况下参加的,几乎全部出动了我们的新车。美中不足的是这次车展的时间短,希望下次车展时间安排长一些。

周口日报社广告中心主任 郝柏松

如各位老总所说,目前,媒体和汽车经销商的联系,从来没有这么紧密过,其实为了一个共同的目标,大家已经走到一起,即做大做强汽车市场,实现双赢。

以后我们会定期举办车展、车市论坛,展销车辆、探讨车市的发展。举办论坛可以邀请政界、职能部门、汽车发烧友等朋友参加,让大家献计献策,来共同建设周口汽车事业。

类似的活动越多越好,如成立汽车协会,搞汽车拉力赛、搞汽车联盟户外活动等等,

周口每周车讯

品牌	车型	参考价(万元)	经销商	地址 电话
雅阁	2.0L 手动	17.88	周口得邦	建设路 8908666
雅阁	2.4L	21.48		
CITY 锋范	1.5L 标准	9.68		
新飞度	1.3L 手动	8.5		
奥得赛	舒适型带天窗	24.18	周口宝捷	周淮路 8592288
捷达 09 新伙伴	1.6L	7.28		
新宝来	1.6L 手动时尚型	10.68		
09 速腾	1.6L 手动时尚型	12.78		
迈腾	1.8TSi 标配	18.68	汽车超市	黄河路 6197219
力帆 520	1.3L	4.58~5.16		
长城炫丽	1.3 标配	5.39		
丰田卡罗拉	1.6L 舒适型	13.28		
别克凯越	1.6L	9.68~14.8		
上海华普海尚	1.5L	4.98		
中华骏捷 FRV		5.58~7.58		
长安奔奔		3.98~5.38		
江淮同悦	1.3L	5.39		