

## 为成功喝彩 为秋季期待

——写在 2012 春季周口大型房车联展闭幕后



□记者 李国阁

酒宴丰盛，终有离席。4月8日下午，在参展商家“展销过瘾”、个别商家要求延期的呼声中，由周口日报社主办的2012春季“联盟新城杯”周口大型房车联展拉下了帷幕。

总结这届展会，可圈可点之处

颇多：23家楼盘参展，并且绝大部分是周口的大楼盘、品质楼盘，另外还有国内一流大盘中国绿地，规模之大创历届之最；参展商家都有销售，23家楼盘推出的150套特惠房销售过半，客户意向登记达到4212组，展会效果之好创历届之最；开幕式别出心裁，让参展商家老总走红地毯签“树诚信品牌、做

品质地产”宣言书，享受特别的礼遇和尊崇；3天的会展天天有节目，日日有精彩，展会现场规范有序，有条不紊，展会组织之好创历届之最；场地规划科学，展厅设计新颖，其中有5家展厅精装，所有展厅布展精美讲究，会展现场效果之好创历届之最……这届展会工作人员听到的都是好评和喝彩声，看到的都

是笑脸和竖起的大拇指，所以，我们没有理由不为这届展会的成功而喝彩，没有理由不为这届展会的精彩而干杯！

一届高档次、高品位的展会没有遗憾是不可能的。本届展会招商工作进展迅速，众多有眼光的商家捷足先登，招商广告打出一周内就把展位几乎“洗劫一空”，到展会开

幕前一周，不少商家无展位可选，只能“望展兴叹”，留下遗憾；展会进行到第三天，临近闭幕，由于展会效果理想，许多商家要求延期，可是受广场使用权所限，主办方只能如期闭幕，这同样为商家留下遗憾。面对这些遗憾，我们同样心生惋惜，遗憾只能留到下一届弥补。

回首准备展会走过的40余个日日夜夜，我们思绪万千、心潮澎湃！

2月下旬，周口市人民政府副市长陈锋为周口日报社举办春季房车联展作出批示。报社的房车联展活动已成功举办了多届，早已创响了品牌，在市民和商家中间有广泛的认知度和美誉度。怎样不辜负市领导的关心和重视？怎样不辜负商家和市民的期待？怎样把这届展会办得更精彩、更成功？进入3月份，报社的相关工作人员就拧紧法条、卯足劲儿，全力推进相关工作。

为了展会的精彩和实效，我们采用目前可用的宣传手段，《周口日报》、《周口晚报》不惜版面天天“轰炸”，DM单、户外广告、网站、短信、宣传车立体进行。同样为了展会的精彩和实效，我们加大创新力度，在开幕式上增加“走红地毯、签宣言书”，并现场展览等内容。为此，我们亢奋，天天枕戈待旦、夜不能寐，工作到了发狂的地步；我们期盼，日日踌躇满志、激情满怀，盼望“4·6”大喜日子的到来。

有心人，天不负。4月4日以来，天公作美，不管是前期的搭建展厅、布展，还是会展3天时间，天天风和日丽、气温适宜，观展者络绎不绝，会展始终在有条不紊地进行。

服务客户是我们的责任，为商家搭建好的展销平台是我们应该做的工作。欲穷千里目，更上一层楼，我们和商家一样对秋季房车联展更加期待。

## 名盘惠房车展：赚人气 聚财气 鼓士气

□晚报记者 张劲松 实习生 郑博 李博 文/图

4月6~8日，为期3天的2012年春季周口日报社大型房车联展，在周口市五一广场胜利举办，连续3天新楼靓盘的激情演绎，连续3天新车豪车的魅力展示、连续3天市民们的尽享实惠和大饱眼神……车商们毫不掩饰兴奋，报出了累累战果；房地产商不仅收获了众多客户资料，品牌也得到有效推广，不但赚了人气、聚了财气，他们收获更多的是对未来市场的信心，从而在很大程度上鼓舞了士气。

作为周口楼市、车市的风向标，此次大型房车联展已经是周口日报社举办的第九届了。据了解，无论是规模、规格、组织、宣传……本届房车联展都为历届之最，堪称一次盛会。联盟新城、万达·熙龙湾、绿地新里·卢浮公馆（郑州）等23家房地产商纷纷加盟，这些颇负名头的地产企业聚首五一广场，站在了同一个舞台上，

一竞风流。同时，23家楼盘推出150套特惠房。

从上百套优惠力度极大的特惠房里，我们听到了购房者的声音：“此次房车联展，确实是个好机会，这么多楼盘中，我一定能选出心仪的住房。”

有意思的是，房车联展带来的人气，还不仅仅局限在展会现场。据参展的开发商们说，开展3天来，位于周口的那些楼盘，前去看楼的人络绎不绝。

记者采访中得知，许多开发商都要在今年春天有大动作，因此，他们都很看重这次展会，欲借展会在楼市发力，下面是部分开发商对展会的感受和看法：

**绿地新里·卢浮公馆（郑州）项目总经理杨东**  
开幕式比省会搞得还好

我们对周口房地产市场关注已久，我们的客户大约一半来自周口。周口这边市场广阔，我们一直想通过一个很有实力的地方媒体

进入周口这个市场。得知这次周口日报社组织房车联展的消息后，公司非常重视，第一时间和展会组委会取得联系，预订展位。

不过，这是我们第一次尝试与地市级媒体合作，也是到外地进行拓展的第一次非常正式的尝试，以前，我们从没像这样大规模地拉着大展台到外地展示，且规格上完全保证在郑州参展的规格，所以投入也非常大。我们的展厅是目前国内最先进的，花费25万元左右，展厅布置采用的是模块组合式结构，所有展位都是从上海制作，外观大气，可以分割搭建，可循环利用4到6次，且装有彩灯，在晚上看上去会更加漂亮

为了增加我们的品牌影响力，我们还组织了强大的派单队伍，派单人员计58人，且统一着绿色T恤，代表“绿地”的良好形象。

作为一个外地的项目在周口展示，第一天就有人交款订房，取得开门红，这足以说明周口日报社组织的房车联展号召力极强。在这之前，我们真没想到周口日

报社举办的展会有这么大的影响力，特别是展会的开幕式简直比省会郑州举办展会的开幕式规格还要高。我们要借这次展会，向周口人民展示我们品牌的质量和品牌魅力。我们非常感谢主办方，你们台子搭得好，没有你们，我们不会有这么好的在周口展示的机会。如果再来周口作展示，我们争取取得冠名权。为了挖掘周口的市场潜力，下一步，我们可能要纵深到周口的所有县（市）。

**河南省天鹏煌朝置业有限公司**  
销售顾问黄巍  
周口市场潜力大

我们项目在周口首次亮相，也是第一次参加周口日报社举办的房车联展，此次参加展会对于我们项目来说是一个很好的形象展示。由于我们展位、优惠幅度都较大，这几天的展示吸引了不少市民，意向客户一天达到近百组，而且非常强烈，这为我们下一步的销售打下一个良好的基础，我们对周口的房市

充满信心。

我们的项目属于政府招商引资项目，通过调查了解，我们感觉周口的市场潜力很大。随着物价的上涨、工人工资的升高，房地产业成本价也在升高，虽然部分城市房价在落，可周口的房价由于价位适中，只有稳步发展，不可能下滑，当然暴涨也不可能出现。

目前，周口市房地产市场的刚性需求依然是市场消费主体。我们小区的优势在于，设施配套齐全，户型好，得房率能达到100%，最大赠送面积40多平方米，这些都是令人耳目一新的亮点。景观设计是和中美院城市空间研究中心合作，设计理念居于世界前列。小区采用高端智能化系统，住宅的火警、有害气体泄漏等实行自动报警，住宅设置紧急呼叫系统。在保障安全的同时使居住不受外部嘈杂的环境影响，形成一个完全独立的封闭式小区。

（下转 B2 版）