

六年积淀成就成功展会

——写在 2013 春季周口大型房车联展闭幕后

□记者 李国阁 文/图

激情、多彩、笑脸……2013 春季周口大型房车联展像华丽而通俗的交响乐于 4 月 12 日至 14 日在周口五一广场隆重上演。

楼盘现场成交 108 套，现场意向

客户登记 3670 组，销售汽车 465 台，有 12 万多人次到场观展。3 天人流如织，3 天笑声不断。“这次展会人气旺、效果好，现场售房之多和进行客户登记人数之多均超过了预期，效

果出乎意料。”这是众多参展楼盘工作人员的心声。

由周口日报社主办的 2013 春季周口大型房车联展在参展商家道贺和市民的好评声中画上了圆满的句号，作为蛇年房车联展的具体操刀人，我们感到由衷地欣慰。

房车联展是周口日报社近年来着力打造的会展品牌，我们本着“为卖房人卖房，为买房人买房；为卖车者卖车，为买车者买车”的朴素理念，倾尽全力办好展会，为参展商家营销及树立品牌尽到责任，为广大市民买房购车服务好。之前已成功举办 10 届，周口日报社的房车联展已成为全市的第一展会品牌，并成为行业的风向标，到周口日报社举办的展会上买房购车不仅方便而且优惠，是广大市民的共识。

企业的需求、市民的期盼是我们工作的动力。每次展会前两个月，我们都认真听取企业的意见，精心做方案，周密设计展位，全力协调化解展会中间可能遇到的每一个问题。可以说在展会前一个多月的时间内，组委会的全体工作人员枕戈待旦，夙夜在“会”，力求把每一个细节做扎实、做到位，直到展会闭幕才可以松口气。从 2008 年秋季举办第一届展会开始，每次展会结束，我们都认真总结，梳理上次展会中间出现的问题，大到展位怎样布局更合理、开幕式怎样搞效果更好、前期宣传怎样做更能聚集人气，小到广告语的多次变更、手机短信发哪些群体等。一次次展会历练，一次次经验积累，一次次效果提升，“大平台才有大展会，大展会才有大优惠”的广告语水到渠成，它不是展会宣传的噱头，而是广大企业和市民的由衷评价和切身体会。

“周口日报社办的展会一届比一届好，商家特别重视，这从楼盘不惜成本精装展厅就能直接找到答案，这届展会展厅的豪华程度创下单届新纪录。3 天排号 30 多个，效果创历届之最……”建业森林半岛销售部王经理由衷地说。

“这次展会成交近 20 套楼房，观展的客户针对性强，展会效果出乎意料，周口日报社的房车联展不愧是周口的第一展会品牌。”格林绿色港湾销售部经理吴娟高兴地向组委会透露参展心声。

“我们是新项目，第一次参展，3 天共积累客户 240 组，效果非常理想，希望秋季的展会每天能延长时间，晚上也能展。”金域华庭销售部经理王帅谈起展会高兴之情溢于言表，认为 3 天的展期不太过瘾，坦率地为下届展会提出了建议。

这届展会在周口地产圈引起强烈反响。“展会很成功，现场组织和实际效果都不错，这届由于时间节点的原因没有参加，到秋季我们一定不能错过机会，并且争取冠名或者协办，拿下理想展位。”康达公园新城项目总经理王全明、诗意江南项目总经理麦哲、奥兰天和家园项目总经理罗留记向组委会传递了观展的心声和想法。

难忘阳春，相约金秋。在服务周口房地产企业和广大置业市民的路上，我们和您一样对秋季房车联展充满期待。

房车联展·观展



2013 年东新区大盘——天明城颇受市民关注



格林绿色港湾客流不断



锦绣江南展厅人头攒动



建业森林半岛、联盟新城仍是市民关注的焦点

房车联展·展厅



天明城展厅



建业森林半岛、联盟新城展厅



文昌新卷展厅



云鼎鑫城展厅



北辰桂园展厅

其他展厅见 B4 版