

# 2013年末抄底购车节

## 11月29日开幕

商家报名踊跃 展位即将订满

□记者 杨运栋 侯国防

**本报讯** 眼下正值各汽车商家年末冲量阶段,同时也进入市民购车旺季。记者昨日获悉,为帮助周口车商实现年末冲量,为消费者购车选车提供便利,周口报业传媒集团将于11月29日至12月1日在市体育中心举行2013年末抄底购车节。目前各项前期筹备工作正在稳步推进,各车商纷纷抓住这一年最后车展机会,踊跃报名,预订展位,并结合各自实际制定优惠政策,保证年末冲量,实现销售目标。

### 年末抄底购车节本月底开幕

近年来,周口报业传媒集团始终把服务和促进当地汽车行业快速健康发展当做义不容辞的社会责任,并不折不扣地履行着她应尽的责任与使命。在多次成功举办大型活动和展会的基础上,周口报业传媒集团合理利用并整合强势媒体资源,倾力打造出每年春、秋两季的

“大型房车联展”这一知名品牌,得到了业界及广大消费者的认可与好评。“大型房车联展”品牌效应已凸显在车市、楼市,成为相关行业的风向标,引领着这些行业的发展。

时值年末岁尾,正值各汽车商家年末冲量阶段,同时也是市民购车的旺季。为帮助周口车商实现年末冲量,为消费者购车选车提供便利,周口报业传媒集团决定于11月29日至12月1日在市体育中心举行2013年末抄底购车节。有想在年末购买心仪爱车的朋友,请您届时光临现场抄底选购。

### 各商家踊跃报名预订展位

一周前,周口报业传媒集团举办2013年末抄底购车节的消息发布后,立即受到我市广大车商的关注,他们紧紧抓住这一年最后展示自己汽车品牌的良机,积极参与,踊跃报名,并结合自身实际,选定展位,与主办方签定了协议。

截至目前,广汽本田、雪佛兰、马自达、上

海大众、宝骏汽车、东风标致、东风本田、东风风行、长安汽车、弘祥比亚迪、亿顺比亚迪、雪铁龙、东风悦达起亚、长安福特、长安铃木、亿缘荣威、长城汽车、车百汇名车等周口主流品牌汽车报名参展。主办方划定的30多个汽车展位即将订满。整个展会的前期准备工作正在有条不紊地展开。

### 年度收官车展优惠幅度空前

2013年末抄底购车节是本年度收官车展,它以“岁末冲量 抄底购车”为主题,展览会上,所有参展品牌汽车全部厂家直销,降价狂飙,全城最大优惠。

由于2013年末抄底购车节是年内最后一次规模大、规格高的展会,所以举办展会的消息一发布就吸引了周口主流品牌汽车参展,在购车节上,为了实现年末冲量,商家们纷纷制定了一系列优惠措施和促销让利活动,并相继推出史无前例的特价,从而真正让利于民。

### 宝骏汽车设置奖项多多

本次年末抄底购车节将举行隆重盛大的开幕式,组织宣传车辆在市区巡游,举办品牌车型推介会,举行汽车模特摄影大赛,组织晚报记者现场采风,出版《2013年末抄底购车节特刊》等一系列活动。

与此同时,在年末抄底购车节上,宝骏汽车推出了文明驾驶,安全出行“宝骏杯”寻找最优秀驾驶员活动,活动设置一等奖1名,奖励40英寸液晶电视1台;二等奖1名,奖励电磁炉1个;三等奖5名,奖励电热水壶1个;优秀奖10名,奖励宝骏限量高级保温杯1个;参与奖若干名,奖励宝骏水杯1个。现场比赛,现场评选,现场颁奖。

2013年末抄底购车节的脚步越来越近,我们相信,随着年末抄底购车节的盛大启航,我市广大消费者一定能以最低廉的价格买到自己最心仪的爱车,年末抄底购车节也必将能让商家实现冲量目标。

# 广告

### “双十一”推动汽车营销变革

## 汽车电商有望崛起

本报综合消息 “事实证明,中国汽车消费者对线上购车的接受程度比我们想象的要高很多,尤其是你真的给用户提供实惠的时候。”汽车之家CEO秦致在总结此次参与“双十一”活动时说。

汽车电商是今年“双十一”网购盛宴的一匹黑马。汽车之家在今年9月份就宣布将斥资5000万元打造首届“11·11疯狂购车节”,率领国内外众车企加入“双十一”电商大战。而在刚刚过去的此次购车节活动上,共订出17776辆车,订购总额达到26.43亿元,高峰期1秒订出3辆车,汽车之家官方微博的数据显示,截至11月12日中午,已有3255张购车发票被上传至汽车之家。

“汽车电商是汽车行业营销变革的开始,是新的营销渠道和传统营销渠道的融合。”秦致说。他表示,这些数据表明汽车电商取得了网购的初步成功,下一步应更加关注销量。销量是检验电商平台的重要标准,汽车电商也不例外,而销量这一标准也必然成为以后指导汽车电商行为的铁律。

此外,此次“双十一”购车节也是一次检验、分析相关各方对网购汽车接受程度的良机。数据显示,此次“双十一”购车节当日访问用户量为230万,参与的汽车品牌达80个,参与的经销商达7839家,售卖的车型达3577个。以订购总金额计算的前5个品牌分别为大众、本田、奥迪、宝马和丰田。而从订户的地区分布看,广东、北京、山东、上海和浙江排前5位。

此次汽车电商大规模参与“双十一”引发业界的普遍关注。汽车作为大宗消费品,大规模网上售卖还是第一次。有业内人士表示,仅以3255辆的销量计算就已经比较惊人,以前在传统电商平台上进行的汽车销售,通常情况下预订的几千订单,最后实际提车的不过个位数而已。而天猫等电商企业近年来的“双十一”行动培养了用户的消费习惯,因此这次汽车之家携众汽车厂商全面出击,和全社会网购环境和消费习惯的成熟是分不开的。在网购环境和相关条件不断成熟的情况下,有实力的汽车电商有望借机崛起。

(周文林)

### J.D.Power:

## 自主品牌新车质量显著提升

本报综合消息 近日,J.D.Power发布的2013年中国新车质量研究IQS报告显示,中国自主品牌在新车质量方面取得了显著进步,大幅缩小了与国际品牌之间的差距。

新车质量的综合得分以每百辆车的问题数PP100来衡量,分数越低表明问题发生率越低,相应质量也就越高。报告显示,2013年自主品牌的总体新车质量平均为155个PP100,同比减少了57个PP100。自

主品牌与国际品牌之间的质量评分差距也从去年的95个PP100缩小至今年的51个。自主品牌进步主要归功于发动机/变速箱和空调系统的问题发生率大幅降低;其问题发生率分别减少了12个PP100。

此外,2013年行业总体新车质量平均为119个PP100,实现了从2000年开始新车质量研究以来最低的问题发生率。

(张洁)