

“2014 汽车行业发展专家讲座暨周口车界总经理高峰论坛”上周举行

# 车界精英聚首 教授现场“传道”

□记者 侯国防 文/图

本报讯 12 月 19 日上午,在《周口晚报》创刊十周年之际,“2014 汽车行业发展专家讲座暨周口车界总经理高峰论坛”在周口报业大厦隆重举行。当天,我市 47 名车界精英汇聚一堂,共同交流探讨。来自北京师范大学艺术与传媒学院的张洪忠博士,为大家作了 2014 年汽车行业发展趋势专题讲座,张洪忠的精彩点评让与会嘉宾耳目一新,受益匪浅。

作为庆祝《周口晚报》创刊十周年的系列活动之一——“2014 汽车行业发展专家讲座暨周口车界总经理高峰论坛”于当日成功举行(如图)。与会的我市 47 家品牌汽车销售总经理探讨了周口报业传媒集团对周口汽车行业销售的影响和作用,并对本报的《汽车·旅游周刊》的发展提出了意见和建议。

在论坛会上,张洪忠作了 2014 年汽车行业发展趋势专题讲座,向大家展示了多项涉及汽车消费的大型调查结果以及丰富的前沿数据,并以这些资料为依据,分析了 2013 年汽车销售趋势,对 2014 年汽车行业发展趋势进行了预测,并针对如何制定营销策略、增强汽车营销的传播效果进行了精彩阐述,使与会嘉宾更深层次地了解了汽车消费趋势

及营销策略。张洪忠认为,在今后一段时间,小型车没有中大型车的销量大,SUV 增长速度没有 MPV 的增速快,就目前的汽车销售来说,汽车消费的主导已从卖方转化为买方。消费者在去 4S 店看车时已有购买动机,会对所看汽车有一定了解。4S 店需要打破消费者的心理屏障,把汽车的设计文化向消费者释放出去,使消费者克服心理屏障去购买车。

提到汽车销售业和消费者的关系时,张洪忠说,汽车销售业不只是卖车,还要与消费者成为朋友,是卖服务和卖文化。只有这样,汽车销售业才会有继承性和传承性。汽车有它的文化价值,卖车是在经营一种文化,信念的文化和预期的文化……

论坛上,我市一些车界精英从精细化服务、优化整合资源、创新营销模式等多角度、深层次探讨周口车市行情,探索汽车后市场时代服务发展趋势,谋划营销方式创新转型。周口宏源汽车城董事长王朝阳说:“10 年来,周口市的 4S 店迅速发展,从原来的几家,已发展到现在的几十家。本报的《汽车·旅游周刊》对周口汽车行业发展起到很大推动作用。”他表示,希望以后能和《汽车·旅游周刊》建立更好的合作关系,宣传车企、为企业排忧解难。



难。东风日产周口威诚 4S 店总经理件东亚表示,这几年,周口汽车保有量每年的增幅都是全省第一,在周口做汽车销售有很好的发

展市场,希望以后能和《周口晚报》有更广更深的合作。

(相关报道详见 B2、B6、B7)

## 以我实力 助您成功

权威·实用·贴近

《周口晚报·汽车周刊》

领航周口车市

垂询电话:0394-8599345

