

## 2017 春季大型车展紧锣密鼓筹备中

# 展会宣传多形式 筹备活动多样化

□记者 侯国防

**本报讯** “为了强力打造报业集团车展品牌,近阶段我们精心筹备,设法使这次展会宣传多形式,筹备活动多样化……”记者昨日获悉,周口报业传媒集团将于3月24日至26日在市体育中心隆重举行2017春季大型车展的消息公开后,主办方精心谋划,认真筹备,展开了全方位“轰炸式”的立体宣传,并随之着手筹办各种比赛活动和精彩节目,努力给广大消费者搭建一个更好的选车、购车平台。

**展会宣传多形式**  
为了把这次春季车展办得热烈隆重、圆满成功,展会确定后,主办方精心组织,积极筹备,已经启动全方位“轰炸式”立体宣传。一是《周口日报》《周口晚报》提前连续刊登招商及造势广告;二是将加印“春季大型车展”DM派单,在市区门面和街头集中发放;三是利用周口晚报、周口乐服、晚报汽车等微博、微信新媒体宣传;四是在市区主要街道、重点部位、知名小区和沿街大型门店等

悬挂数条条幅宣传;五是利用市区大型门店的LED电子屏巡回宣传;六是通过《中华龙都网》进行网上造势;七是在市区100多个高端小区的周口日报、周口晚报《阅报栏》张贴展会大型海报;八是通过各县(市)电视台进行广泛宣传等,力求让展会家喻户晓,人人皆知。

**筹备活动多样化**  
本次春季大型车展确定后,周口报业传媒集团在积极着手大力宣传的同时,全身心投入筹办各种比赛活动和精彩节目。  
举办金牌销售顾问(微信)评选。为给此次春季车展造势,并促进公平竞争,报业传媒集团还决定在车展期间,组织举办金牌销售顾问(微信)评选活动。评选活动主要以微信等新媒体形式进行,通过周口晚报新媒体平台、周口乐服、逛周口、今日周口、壹周口以及周边县市新媒体平台发布。活动分两个阶段:初赛,以微信得票数高低评出前20名进入决赛;决赛,在周口报业传媒集团2017春季大型车展现场举行,每个选手进行3分钟现场讲解,由评委现场

打分,以分数高低评选出一、二、三等奖,最后在决赛现场进行颁奖。目前,此项活动已经全面启动。

举办“自拍秀——我为报业集团春季车展代言”评选。为营造一种热烈隆重的车展气氛,在本次展会上,周口报业传媒集团将举办“自拍秀——我为报业集团春季车展代言”评选,参赛选手可关注晚报汽车微信平台(微信:zkwbqc),将关于“车展代言人”征集的内容(姓名+手机号+手持)等,按要求发送给晚报汽车微信平台,报名后按主办方要求在自己朋友圈转发,最后凭投票结果评出名次,最终评选出一、二、三等奖和优秀奖若干名,并在车展现场进行颁奖。

举办“春季车展微信助力”评选活动。周口报业传媒集团还将举办“春季车展微信助力”评选活动,市民朋友只要按照该评选活动规定,在本人微信上为车展助力,就有机会赢取各项大奖。

与此同时,主办方将组织举办汽车品牌、车型推介会,举行汽车、模特摄影大赛,组织2000多名晚报小记者现场采风,出版

《2017春季大型车展》特刊。现场活动内容丰富,节目亮点纷呈,欢迎市民届时前往观看。

**购车砍价后再减1000元**  
为促进车展现场成交,扩大展会效果,周口报业传媒集团组织参展汽车经销商家,成立了春季车展优惠联盟,加入该联盟的车商向社会承诺:消费者在车展现场购车,在商谈购买最低价的基础上,凭周口报业传媒集团印发的车展优惠券,再减1000元现金。另外,中石油周口分公司从即日起至车展前推出凡在中石油周口分公司所属加油站充值的客户,均可享受充值1000元油卡送1000元车展购车优惠券,同时在该公司加油站加汽油的客户可享受0.2元/升的优惠。与此同时,河南同和堂医药有限公司联手周口报业传媒集团也于近日推出,与您相约2017春季大型车展“惠买车”活动,凡同和堂会员,在同和堂任意一家分店消费满1000元,均送1000元车展优惠券,消费者在车展现场同商家砍价到最低后,可持优惠券再享受1000元的现金优惠。

## 共享汽车：不能仅仅看上去很美

随着共享单车在全国各大城市迅速铺开,“共享经济”的概念迅速普及,共享汽车也随之悄然进入了人们的视野。

记者在苹果手机“APPstore”里检索“共享汽车”,立即就出现了TOGO、宝驾、有车、众行EVPOP等共享汽车平台。这些共享汽车平台也像共享单车的发展模式,率先在北京、上海、广州等大城市布局,虽然各家平台投放车辆以及网点的数量有多有少,但均已市场上引起一定反响。

记者日前在上海实地走访了几家共享汽车网点,现场感受共享汽车是否像人们所说的仅仅“看上去很美”。

**找车:投放数量亟须提升**  
近日,一则名叫“摩拜汽车登陆魔都”的网帖火遍朋友圈。共享汽车“TOGO”宣布,继北京、深圳之后,正式落地上海,首批100辆全新smart已布局上海各大时尚地标,包含上海大悦城、上海人民广场、上海淮海路等地。

根据提示,记者也尝试了一下:下载“TOGO”手机客户端之后,一打开就进入用户注册界面,注册时必须先认证驾照,并预交1500元押金,完成上述操作后点击图标“GO”即可订车。

随后订车时,发现网页显示“附近没有可用网点车辆”,接下来搜索“接力用车”,也显示“附近无接力用车”。对此,TOGO客服人员表示,首批100辆新车的确已在上海全部上线,不过,客户端内显示的车辆是用户定位8公里以内的可用车辆。显然,记者在定位8公里以内无车辆可用。

应该说,仅仅投放100辆车,对于有着千万居民的大城市来说,实属杯水车薪。记者又下载了另一个共享汽车平台EVCARD,打开页面后,记者随手定位“静安寺”“人民广场”两个位置,然而,这两个位置附近也都没有可用车辆。在“静安寺”附近,显示有8个可以充电的停车位,可以为电动

汽车充电。

EVCARD运营人员介绍,截至今年1月底,在上海已经布局2300多个网点,并进入全国23个城市,全国网点数量超过3400个,全国累计投放车辆已达8400多辆,注册会员有39万多名。“我们投放车辆的数量虽然一直在增长,但是与用户实际需求相比,差距还是很大。”EVCARD运营人员表示。

**计费:里程结合时间计算**  
据了解,“TOGO”采取“分时租赁”的计费方式,即里程结合时间计费。时长费:日间(7:00至21:00)为0.35元/分钟;夜间(21:00至7:00)为0.02元/分钟;里程费则是1.98元/公里,每0.1公里结算。“TOGO”起步价是15元,其中包含30分钟时长费。

还车方面,“TOGO”采用自由还车模式,只需将车停在任何一个合法指定停车点即可还车。不过,若在TOGO网点运营范围之外还车,将按照距离最近网点的直线距离收取还车服务费。具体为,按照还车位置距离最近的网点,每1公里收取5元还车服务费,25元封顶,还车位置距离最近网点不得超过20公里。

EVCARD的计费模式与此类似,荣威E50和奇瑞EQ按照分钟收费,每分钟0.5元;之诺1E是每分钟收1元。支付方式可以通过银联、支付宝、微信等多种方式实现。记者查阅其他几个共享汽车平台,发现计费方式虽然有区别,但是总体计费额度没有太大差距。

EVCARD运营方——上海国际汽车城新能源汽车运营服务有限公司董事长曹光宇告诉记者,EVCARD已经在上海远郊崇明布点。他给记者算了笔账:从上海市中心人民广场到崇明城桥镇,驾车需2个半小时,打车费估计350元(据百度地图测算),若用EVCARD只需75元左右;从城桥镇到陈家镇(东滩湿地景区所在地),驾车需1小时,打车费估计在120元至130元(按崇明

当地出租车计费),使用EVCARD是30元左右,如果4人租车前往则人均费用更低至7.5元/人,甚至比乘公交车的9元/人还便宜。

**责任:用户自行处理罚单**  
与共享单车不同,共享汽车在使用中可能会遇到多种交通问题,一旦遇到交通事故应该如何解决?

实际上,各个共享汽车平台在使用规则中,对“网店取车”“服务车型以及费用”“保险以及理赔”“事故处理”“违章罚款”等都有着详尽规定。EVCARD就明确规定:“若会员在使用EVCARD车辆期间发生违章情况,EVCARD将短信或电话提醒会员,会员须自行负责缴纳罚款、清除违章记分。”

记者还从TOGO官网了解到,用户应为车辆租赁期间产生的违法行为承担法律责任(无论是否由用户本人造成),并应主动予以处理。交通违法行为以各地交警部门(包括但不限于各地交管部门及相关网站等)查实的记录为准。TOGO方面在查询或收到用户未处理罚单后,会以短信、邮件、电话方式通知用户在规定期限内予以处理。客户收到TOGO违法处理通知后,需在规定期限内自行前往交管部门处理罚单事宜。另据了解,如果用户出现事故意外等,TOGO会根据具体情况予以处理,除了为每台车辆购置保险保障外,TOGO还配有专业团队专门负责配合用户处理此类业务。

有鉴于共享汽车在使用中会遇到各种问题,消费者在使用共享汽车之际,首先要把握共享汽车平台的各种管理规定查阅清楚。

**思考:努力解决相关“Bug”**  
实际上,“共享”概念火爆之前,早在2013年,EVCARD运营方上海国际汽车城新能源汽车运营服务有限公司就已经成立,并在当年底开始设置第一个网点。另据记者了解,上海把电动汽车分时租赁也作为城市多层次公共交通体系的一个组

成部分,以其经济、便利、环保等优势为社会带来积极作用,其多元化创新商业模式也将推进电动汽车的市场化应用。

随着“共享经济”概念风行,让EVCARD等共享汽车平台走到了“风口”上。汽车分时租赁或者说“共享汽车”,目前还很难像共享单车一样,能够瞬间风行。

首先,车辆数量是个两难的选择。一度用车创始人、CEO王杨表示,大中城市的限行政策,以及买车、养车成本越来越高,城市停车难等问题,激发了公众对共享汽车的需求。一度用车曾做过调查,一方面汽车配置少,北京市场至少需求1万台共享汽车,但目前只有几百台;另一方面,汽车配置多了却出现闲置。因此,网点设置、车辆配备数量十分考验运营公司的管理能力。

其次,运营成本也困扰着各大平台。与共享单车不同,共享汽车是重资产模式,一度用车副总经理Andy表示,一度用车的奇瑞EQ电动车购买价格在5万元左右,100台就是500万元,加大车辆投放就意味着消耗大量资金。同时,充电费、人工费、车辆维护保养等费用,以致“运营加维护费用占去了三分之一成本”。

第三,停车难是用户最大的困扰。与找车难相对应的,就是停车难。众所周知,在大型城市,停车一直是难以解决的问题,尤其是共享汽车均为电动汽车。根据各个共享汽车平台规定,用户一般必须停在指定停车地点,否则汽车就没办法充电,所以用户往往遇到如此情况:或者充电桩都占用,或者根本找不到合适充电桩。更为麻烦的是,好不容易把车停下,停车地点距离用户家或者单位又太远,这也为用户出行增加了负担。

专家表示,对于消费者,共享汽车还属于新鲜事物,大多没有尝试过,要结合新能源汽车推广应用的需要,聚焦市民需求突出的重点区域,开展试点示范;营造良好舆论环境;通过多种形式,加强对发展新能源汽车分时租赁业的宣传,让社会资本多参与,形成良好氛围。

(摘自《经济日报》)