焦作日报
2011年6月8日 星期三
每周三出版 总第二十六期

车时代 CAR ERA

关注车市热点 服务百姓生活

统筹:聂会军
编辑:翟 艳
校对:薛秋霞 靳慧英
组版:牛成文

服务热线:13507674300 15139120531
新闻热线:13069441180

2011焦作清凉夏日激情赏车会周五举行

百余辆新锐名车与您相约东方红广场

本报讯 （记者**石凯**） 6月10日至12日，由焦作日报社汽车工作室、《焦作晚报·车周刊》主办的2011焦作清凉夏日激情赏车会将在市东方红广场隆重举行。作为本报首次在夏季举行的大型车展，市内近四十家车商届时将携旗下主力车型参展，爱车族们不要错过这一赏车、购车的良机。

今年年初以来，随着国家多种针对汽车产业利好政策的退出，国内车市竞争日益激烈，汽车销售与去年同期相比出现大幅下滑，一些品牌汽车甚至出现了负增长，车商经营压力日益增大。作为我市的主流媒体，本报今年先后举办了春季汽车县市巡展、春季房车文化节、赵固矿试乘试驾等多种活动，有效促进了我市汽车市场的活跃。

进入6月，车市将迎来传统销售淡季，车商的销售压力将进一步增大。为此，经过前期的认真策划，本报将于本周五推出2011焦作清凉夏日激情赏车会，为车商提供销售平台，为百姓提供购车便利。作为本报首次举办的夏季大型车展，本次赏车会吸引了市内众多车商的关注，目前已有近四十家车商报名参展，参展车型有100余款。

据悉，本次赏车会的活动内容十分丰富，现场将设置车模走秀、车型讲解、文艺演出等多种形式的活动环节，让观展市民一饱眼福。同时，参展车商也将推出购车送礼、价格直降、幸运抽奖等多种方式的优惠促销活动，并现场安排市民进行试乘试驾。

新锐名车集体亮相，促销优惠幅度空前，文艺演出丰富精彩，作为我市夏季车市活动的一个重头戏，不论您是来观赏名车、现场订购还是观看演出，本届名车赏车会都不会让您失望而归。

携手前行 共谋发展

□石 凯

中汽协近日发布的乘用车销售数据显示：4月份全国汽车销量同比下降0.25%，仅为155万辆，前4个月中国汽车销量同比增速不到6%，仅为653万辆。中国车市在经历了两年多的井喷式增长后，出现了自2009年2月份以来27个月的首次负增长。

每年6~8月份是传统的汽车销售淡季，不少车商都会面临销量下降、库存增加、业绩下滑的压力。今年，这分压力所带来的冲击也许会更加巨大，因为“负增长”所带来的悲观情绪已经开始逐渐蔓延。对于一些车商来说，今年的日子不好过，似乎已经成了定论。

不少业内人士认为，导致车市负增长的原因是综合性的，主要包括购置税优惠等利好政策退出、燃油价格不断攀升、部分城市实施治堵限购政策、油耗准入政策的出台以及日本地震等几个方面的影响。多种因素导致销售压力的不断增大，让不少车企调整了销售预期，开始降低销售目标。

种种迹象显示，与前两年相比，今年的车市销售行情的确不容乐观，尤其是对一些靠高销量模式赢利的车企来说，销量缩水所带来的影响和冲击将更为严重。因此，采取更加积极的销售举措来加以应对，就显得更加迫切起来。

积极的销售举措包含很多方面，比如适度降价促销，比如增加售后服务内容，比如开展延伸服务活动。然而，靠单一的汽车品牌来开展促销活动，在影响力、覆盖面和公信力方面都存在着种种局限，要达到理想的营销效果并不容易。

从这个角度来说，媒体所具有的先天优势就凸显出来。作为我市的主流媒体，本报今年先后举办了春季汽车县市巡展、春季房车文化节、赵固矿试乘试驾等多种活动，为车商搭建起了促销平台，为百姓提供了购车便利，有效促进了汽车市场的活跃。

更重要的是，这些活动的开展方式和目的各有不同。春季汽车县市巡展有效增加了活动覆盖面，行程涉及四个周边县市；春季房车文化节是已经形成规模效应的展会品牌，为车商提供了高品质的推广平台；赵固矿试乘试驾活动则开启了专场车展的先河，对车展进入企业和社区这一形式进行了新的探索。

将于6月10日举行的2011焦作清凉夏日激情赏车会与这一思路也是一脉相承的。进入销售淡季后，车商销售压力增大，需要更有效的平台来促进销售。举行本次赏车会，一方面符合车商促进销售的需要，另一方面也有利于消费者享受更多优惠，把握更好的购车时机。将各种汽车品牌集纳起来，不仅能有效提高人气，也更有利于消费者进行横向对比，选中更加实用、更加适用的汽车产品，对于买卖双方来说，都是一举两得的美事。

在销售淡季举行大型车展，这是一项创新之举。在今年车市行情遇冷的大背景下，这分创新更有意义、更需勇气。为了引导焦作车市实现良性增长，我们愿意与车商携手前行、共谋发展。

车市聪风

『东风本田杯』销售顾问风采展示

姓名：王林玉　　血型：B型
体重：45公斤　　身高：1.60米
星座：双鱼座　　爱好：钢琴、旅游、唱歌
座右铭：不抛弃，不放弃，相信自己，我能行！
工作单位：长安马自达焦作华飞店
（图片由本报记者石凯摄）

东风本田焦作市锦田汽车销售服务有限公司
地址：焦作市迎宾路与南海路交会处　销售电话：(0391)8865111　8865058

■车市快递

东风雪铁龙推出暑期钜惠行动

本报讯 夏日来临，天气酷热难耐，而东风雪铁龙近日推出的“暑期钜惠行动”却如夏日里的一缕清风，给众多的购车客户带来阵阵清凉。

笔者近日从东风雪铁龙焦作裕丰4S店了解到，凡6月1日至6月30日期间到该店购任何一款东风雪铁龙轿车，均可享受东风雪铁龙河南“暑期钜惠行动”带来的大幅优惠，并有机会赢得1000升97号油卡、价值1000元的羽毛球装备、Ipod、豪华欧洲游、C5东方之旅免费使用权等多项大奖。

据悉，东风雪铁龙推出的河南“暑期钜惠行动”包含东风雪铁龙全系暑期钜惠(爱丽舍、世嘉、C5)、纪念雪铁龙东方之旅80周年盛惠季、东风雪铁龙二手车置换大礼包、东风雪铁龙教师暑期购车优惠季四项内容。

（裕丰）

凯美瑞耀世起航

业内专家分析，在中高级车消费群中，事业处于上升期的社会中坚阶层居多，在事业、家庭上的责任感使得他们在选择座驾之时，会兼顾商务需要和家人喜好。因此，“均衡全能”依然是这部分人追求的特质。这就不难理解，为何一直以“均衡完美”称著的凯美瑞始终能保持其在中高级车市中的领袖地位。

自上市以来，凯美瑞“十八般武艺样样精通”的完美形象早已深入人心。尊贵大气的外观设计、宽敞舒适的内部空间、出色的操控性和燃油经济性、全方位的安全保障以及多项人性化配置，赋予了凯美瑞“全能冠军”的称号。凯美瑞携“五大革新”华丽登场，使其“均衡全能”的产品力臻于完美。倒车摄像系统、倒车辅助外后视镜、防眩自动防眩内后视镜、雨滴感应式雨刮、分割式可调节后座椅等优于同级车的先进配置的应用，使凯美瑞的豪华感、安全性以及舒适性指数直线攀升；而G-Book智能副驾的导入则使新凯美瑞具备了独有的“智能化”功能，成为目前唯一一款中高级“e车”。

凯美瑞在高科技和人性化配置方面的创新和突破，在强化其“均衡”性能的同时，也引领了中高级车的发展新潮流，开启了新一代商务、私人用车的“e时代”。业内专家评析，“均衡全能”的产品力和对市场需求的把握能力，是凯美瑞持续畅销并能保持与时俱进的两大推力。“具备同级车中最为‘均衡完美’的性能与独有的‘e’功能，新凯美瑞将以‘一专多能’的特质引领中高级车市进入高科技的‘全能’时代。”

广 丰

广汽丰田富达迎宾路店
地址：焦作市高新区龙源路与迎宾路交叉口(广电大厦斜对面)
销售电话：(0391)3669988
服务电话：(0391)3669999