焦作日报
2013 年 10 月 8 日 星期二
每周二出版 总第 130 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：韩 雪 梁秋菊
组版：牛成文

服务热线：13507674300 15138005559 13903892238
新闻热线：15139115050

打造精品展会 塑造高端品牌

第一届中国豫北(焦作)汽车博览会圆满落幕

本报讯 （记者**李洋洋**） 由焦作日报社主办，为期 3 天的第一届中国豫北(焦作)汽车博览会于 10 月 3 日下午在中站区许衡广场完美收官。借助十一长假的东风，本届车展吸引了数万人次前来观展，现场销售汽车 1200 余辆，售出车辆刷新了以往车展的记录。

近几年来，车市发展越来越迅速，汽车消费越发涨大，汽车也逐渐成为家庭的必需品。因此，我市众多车商需要更多途径展示自己的产品，而市民们也渴望更大的平台为他们提供选车购车的便利。作为主流媒体，焦作日报社近年来一直致力于打造高端的汽车展会，先后举办了几十个大小车展，如房车文化节、汽车文化节、民族品牌车展、合资品牌车展、清凉夏日赏车会及三八女性车展等各种主题展会。此次，借助十一黄金周以及“金九银十”的汽车销售旺季，焦作日报社和我市多家车商合作，共同打造了豫北地区档次最高、规模最大、品质最佳、影响力最广的汽车展会。

本次车展共有 50 个汽车品牌参展，200 余辆新锐车型让观展市民过足了赏车瘾。3 天时间，车展现场人流不断、热闹非凡，不少市民举家前来赏车、购车。价格直降、购车送税、厂家补贴、幸运礼包……参展车商推出的有力优惠措施令许多观展市民怦然心动。除了优惠外，最吸引观众的莫过于活动组委会推出的回馈活动了：展会期间，现场购车、订车的市民均领到了 300 元油卡一张；10 月 1 日生日的市民，凭有效证件到活动组委会领取了 1 箱啤酒。名车会聚，各显风骚；歌声缭绕，舞姿绰约。丰富的精品车型令人目不暇接，精彩的文艺表演夺人眼球，歌曲联唱、舞蹈表演、模特走秀、车型介绍……活动环节紧凑，许衡广场成了人们休闲娱乐、欢度黄金周的好去处。

图为车展现场。 本报记者 石 凯 摄

车展期间汽车销量喜人，一些参展商高兴地说：“卖车并不是我们参加车展的唯一目的，车展为我们提供的不仅是一个销售平台，更是一个宣传平台。扩大品牌宣传才是我们参加车展最大的收获。即使现在来逛车展的人没有买车，但是他们认识、了解并且记住了自己喜欢的品牌，将来需要的时候就会来买，这对我们来说是一笔宝贵的财富。”许多参展商表示对本次车展的布展规模、人气效应和销售成绩都非常满意，他们期待着下一次车展的举办。

看车庆生两不耽误

本报记者 李洋洋

“我是 10 月 1 日生日的，真的可以免费领一箱啤酒吗？”“我也是 10 月 1 日生日的，拿着身份证就能领啤酒吗？”此次车展，许多手持身份证件的市民穿梭在会场中，他们除了来观展，还可领取一份由活动组委会提供的生日礼物。

“之前看报纸知道，10 月 1 日生日能来车展现场领一箱啤酒，我还不敢相信，没想到竟是真的。”市民陈先生收好身份证，高兴地抱着一箱啤酒就往电动车上放，“本来今天是陪儿子来看车的，没想到赶上车展组委会推出送啤酒活动。今年这生日过得可有意义，不仅为孩子订了心仪的汽车，还收到一分意外的生日礼物。”

试车。 本报记者 石 凯 摄

车展花絮

新车发布别出心裁

本报记者 李洋洋

本届车展，一汽佳宝 V80 的新车发布会可以说是别具创意，非常接地气。

商家先是请出 8 名现场男性市民试乘新车，感受汽车的超大空间。随后另一辆后门对开的汽车揭幕，映入人们眼帘的，竟然满满一车的成箱方便面。在多名市民的参与下，卸货很快完成，其结果，令所有参与竞猜的市民都瞠目结舌：该车在后二三排无座椅的情况下，竟然装载了标准箱方便面 183 箱，而在场市民中最高只猜到 160 箱。市民李先生说：“我做小商品批发送货生意已经好多年了，根据我的经验，一辆微面最多时也就能装 130 多箱方便面。难得是这车外形够大气，又实用，又有面子。”

车模助阵。 本报记者 石 凯 摄

蹭展，是因为什么

□水 远

10 月 3 日，第一届中国豫北(焦作)汽车博览会圆满收官。蹭展大军，依然是一道刺眼的风景线，一汽夏利、奥迪、东南汽车、比亚迪油电双模车……市民不禁要问：蹭展，是因为什么？

什么是蹭展？未经会展组委同意，自行到展会地点或附近参加展会的行为，就叫蹭展，蹭展与蹭吃、蹭喝、蹭车等行为类似。会展组委会和广大参展车商投入人力、物力、财力组织巡展，蹭展者的行为就是在明目张胆地侵夺主办方的财物。

蹭展是因为信誉度不高。当蹭展成为一种习惯，消费者就会对蹭展者的信誉度有所怀疑。一个不讲行业道德的品牌，谁还会敢买你的产品。你敢侵夺组委会和广大参展车商的利益，自然也会干出侵害消费者的事情。

蹭展是因为企业实力不强。面对蹭展品牌，消费者会对蹭展者的企业实力心存怀疑。一个缴不起参展费的汽车品牌，谁还会相信你的服务实力。买了一辆没有服务保障的车，消费者会安心吗？

蹭展是占小便宜心理作怪。如果对蹭展变得无所谓，蹭展者个人的道德水准也会下降，占小便宜就会成为你的一种生活习惯。这样，你的朋友和家人谁还会敢跟你打交道，亲近你的人会越来越少，你将成为这个世界的孤家寡人。

大摇大摆地蹭展，你的员工就会抬不起头，不敢挺直身子做人。面对媒体和同行的质疑，员工只有拼命地解释。你在员工心目中的形象也会大打折扣，有良知的员工还会跟你吗？无所顾忌地蹭展，销售大区知道了怎么办？厂家知道了怎么办？您准备如何回答？

蹭展就像吸食鸦片，吞云吐雾时很有快感，过后悔恨无比。因为，你伤害的不只是一个人，你会在歉疚的自责中，去工作、去生活，这样，你即使赚了很多的钱，也快乐不起来。

远离蹭展，给自己保留一分尊严，一分快乐吧！

车市听风

长安致尚 XT 河南区域激情上市

图为长安致尚XT上市会现场。 本报记者 石 凯 摄

本报讯 （记者**聂会军、朱云豹**） 最时尚的两厢轿跑、最会调侃的主持人、最洋气的酒吧、最炫酷的街舞、最养眼的模特、最匪夷所思的魔术、最神奇高雅的沙画表演以及最煽情的情景剧，这一系列充满浓郁的娱乐元素，融汇成长安致尚 XT 河南区域上市发布会上令人回味无穷的片段。9 月 29 日晚，“致尚 XT 敢露锋芒”——长安致尚 XT 河南区域上市会在郑州德亿大剧院酒廊激情开演。

本次长安汽车特意区别于以往的常规模式，将上市会地点选定在潮人聚集的酒吧，希望与该款车型的受众人群，即年轻时尚一族进行更为亲密的互动。此次河南区域的上市会为了配合致尚 XT 的时尚炫酷，特意邀请了横跨华语乐坛摇滚传奇的迪克牛仔登台演唱，此外还精心准备了众多互动游戏，凭借酒吧里强劲的互动气氛，给媒体及消费者留下了深刻印象。活动现场，致尚 XT 在车模、帕灯的交相辉映下，其动感靓丽的时尚外形，吸引大量来宾争相与其合影留念，场面好不热闹。

据悉，致尚 XT 的外观设计是该车的一大卖点，由国外设计师领衔的工业设计团队亲自操刀，本着追求“锐、酷、俊、掣”的理念，使得致尚 XT 外观展现出独特的气质。致尚 XT 的前脸层次丰富，前包围采用大面积进气格栅的设计让整车极具动感和攻击性，前脸营造出来的动感效果相信能吸引年轻一族的目光。造型犀利的大灯，加上车身侧面的突起倾斜棱线，给人一种蓄势待发的感觉，流畅的后视镜造型，集成了转向灯，显得更为美观和实用。

在动力方面，致尚 XT 采用的是长安自主研发的 BLUE CORE 系列涡轮增压发动机，也是现在市场上主流的小排量加涡轮增压的配置，在动力的经济性上有优异的配比。

作为首款中国品牌高性能运动轿跑车，致尚 XT 给国内年轻消费者乃至整个车市带来的，也正是一种纯真，一种敢露锋芒的无畏，一种真正的青春力量。

『焦作车市』销售顾问 风采展示

姓名：董 科 体重：55 公斤 血型：O 型
身高：1.65 米 爱好：打台球、唱歌 星座：双子座
座右铭：不做最好，只为最努力。
工作单位：焦作市乾博源物资责任有限公司

(图片由本报记者石凯摄)

又是一个大手笔

——第一届中国豫北(焦作)汽车博览会综述

本报记者 孙阎河

在权威主流媒体的精心组织下，在为期三天的时间里，在占地四万多平方米的展览区内，50 家主流汽车销售商，携 200 多款精品车型，再一次打造了我市汽车展会的空前盛况。10 月 1 日至 3 日，第一届中国豫北(焦作)汽车博览会在中站区许衡广场成功举办，让人们感受到了前所未有的大手笔、大场面、大气势。

大手笔营造大场面

“《焦作日报》举办的车展真是一次比一次场面宏大，看着就是过瘾啊！”中国豫北(焦作)汽车博览会举办期间，许多经常光顾展会的爱车族都会不由自主地发出这样的感叹。

近年来，在《焦作日报》的带动下，我市各类汽车展会层出不穷，每年都要举行十几场，极大地丰富了广大群众的经济文化生活。但是，形式单一、布展简单、影响力小也成了制约汽车展会发展的新问题。为此，作为我市汽车展销会的重要发起者和推动者，《焦作日报》积极创新，先后尝试着以三八女性赏车会、夏日激情赏车会、汽车文化节等不同形式，来扩大我市汽车展会的规模和档次。这次，《焦作日报》更是借助自身权威、主流、亲民的巨大优势，联合我市部分主流汽车品牌经销商，共同打造了此次豫北地区规模最大、档次最高、场面最为宏大的汽车展销会。

展销会上，为了借助这一难得的时机来展示自身形象，各大品牌经销商全部利用桁架来布置展区，面积达一万平方米，其中，最大的一家汽车经销商搭起了 400 平方米的展区，真可谓气势恢宏。一位汽车销售服务公司的老总感慨地说：“只有借助《焦作日报》搭建起的平台，才能真正展示出我们的实力和形象！”

大场面带动大气势

“展会前期轮番的媒体造势，布展阶段大气的展位布局，展会期间激发的超强人气，这次展会各方面都做得很成功。我们作为一流的品牌，要的就是这个气势。”说起参展三天的感受，携凯迪拉克、英菲尼迪、三菱、jeep 等一批重磅品牌从郑州赶过来参加展会的一家汽车销售商高兴地说。

为了配合本次展会的强势登场，主办方在前期开展了全方位的宣传造势，多角度、多层次介绍展会的各类信息。特别在展会前一天，《焦作晚报》专门出了 24 个版的《第一届中国豫北(焦作)汽车博览会会刊》，从展区地图到车型介绍，从厂家活动到品牌展示，让广大市民一刊在手、观展无忧。

各家参展的汽车经销商更是纷纷借助此次展会开展一系列大型促销活动，“0 元换购”“半价购车”“0 利率 0 月供”等强力营销宣传口号层出不穷。其中，作为国产自主品牌新锐，华泰汽车特别将“千程万里，全国分享”大篷车全国巡展活动的启动仪式安排在本次展会上举行。国内微型客车知名品牌一汽佳宝，特意在展会第一天举办了新款 V80 上市新闻发布会。

大力度的促销让消费者得到最多的实惠。一位购买了一款雪铁龙 C2 的市民兴奋地说：“早就相中这款车了，就是等着这次展会期间优惠多的时候再购买。”

大气势赢得大收获

“三天里头，我们销售了 20 多辆车，每天来我们展区看车咨询的人更是挤得水泄不通。这次的展会，既有人气、又有销量，收获真是大！”说起参展的收获，一家老牌汽车经销商喜笑颜开。因为，本次展会不论是观展人数、汽车销量都比其他形式的展会高出不少。

如果说，汽车经销商收获的是人气和销量，那么，消费者则收获的是实惠和快乐。一位举着新车钥匙的消费者兴奋地说：“我比了一下，在这次展会上购这款车，要比平时省 5000 多元。另外，还附带保养优惠。”一些举家前往赏车的市民也高兴地说：“现在工作忙，一家人利用国庆假期来看看车、观赏一下演出，也是一大享受。”

从汽车文化节到主题赏车会，从县市区巡展到汽车博览会，一路走来，作为主办方，《焦作日报》通过为商家和消费者搭建沟通平台，极大地推动了我市展会经济的发展。特别是本次展会，更是以其大手笔的运作，获得了消费者和商家的高度称赞，权威、主流的地位更加的巩固，亲民、服务的形象更加鲜明。

用车常识

雨天紧急制动易打滑

国际驾驶安全调查显示，雨天驾车的交通事故率比平常高出大约 5 倍。对新手而言，雨天行车更应多加留神。雨天行驶，首先要注意速度。由于道路湿滑，轮胎附着力会大幅下降，紧急制动容易出现打滑。行车时，首先要降低车速，并与前车保持适当的安全车距。遇路面积水，车速应降至每小时 20~30 公里。降低车速应以油门和轻踩刹车为主，一定要慎用急刹。雨天驾驶还要确保空调状态良好，雨天容易在车窗产生雨雾，空调风是清除雨雾最立竿见影的方法。如果左右两侧玻璃上积聚有水珠，应升降车窗，减少水珠的积聚，改善后视镜的视线。如果雨非常大，建议新手不要贸然上路，应将车停在路边，并开启应急灯。如果雨雾比较大，还应开启雾灯。如果雾气重或者雨水大时，还应开启危险灯。 人 民

长下坡路面不要空挡滑行

自驾到山区，常遭遇长下坡路，一些地方山路甚至是数小时的持续下坡路。现场通常可以看到不少大型货车在半山停车为刹车系统降温的现象。此现象充分凸显出长坡路对于刹车系统的损害。此时驾驶中，控制车速要以发动机牵阻作用为主，脚制动为辅，千万不要空挡滑行(手动挡踩尽离合也相当于空挡)。应根据坡度和弯道情况，保持一个可控制状态的车速，并将挡位调整到合适的状态。一般而言，坡道越陡，选择挡位越低，发动机牵阻力越大。长下坡路还应注意上坡路来车，尽量靠右侧行驶，并在视线受阻的急弯处鸣喇叭示警。 人 民