



车动中原·六县(市)巡展 系列报道之五

4月12日~13日, 郑州日报“车动中原·2008 优秀汽车品牌六县(市)巡展”在工业强镇新密掀起了一场购车风暴。5月, 巡展活动将相继走进登封、巩义, 再掀县市居民购车热潮。



Brilliance Auto 河南裕华晨光 华晨汽车全品牌经销商

尊驰 骏捷 酷宝 金杯 阁瑞斯

销售热线: 0371-63730743 (北环) 0371-66539789 (中博)

丰田维修专家 服务热线

68989120

广汽丰田富达航海路店 地址: 航海中路179号(富达汽车广场)

5月 登封“接力”第二站

本报记者 李莉

第二站: **登封**
时间: 5月10日~11日
地点: 登封市嵩山广场

惊喜

巡展首站引发县市居民购车热潮

4月12日~13日, 郑州日报“车动中原·2008 优秀汽车品牌六县(市)巡展”首站在新密点燃了市民的购车热情。据不完全统计, 新密巡展各参展车商现场售车20余台, 订车60余台, 刷新县市巡展售车、订车纪录。

东风日产郑州威佳店现场售天籁、轩逸、颐达各1台, 预付定金订车3台, 收获意向客户30余个;

北京现代经销商河南长江现场售老款伊兰特1台, 订新伊兰特悦动1台, 收获意向客户40余个;

一汽丰田经销商郑州富达丰田售出卡罗拉1台, 签订订单10余个;

比亚迪经销商河南宇缘现场售F3一台, 订F6两台;

东风标致经销商河南神源现场订车7台, 意向客户近40个;

……

售车、订车之外, 现场收集的大批意向客户更是各参展经销商一笔不小的收获: 一汽丰田卡罗拉、中华骏捷、东风标致307、上海大众斯柯达明锐、马自达3、比亚迪F3、北京现代伊兰特等众多主流中级车型在现场迅速“网络”了大批家庭用户。来自河南裕华、河南双盛、河南涌盛、郑州富达丰田等参展经销商的后期反馈表明, 上周, 新密巡展上收集意向客户的消费力正在逐步释放, 不少消费者已经开始到4S店试车。

急切

五县(市)消费者“争抢”巡展第二站

“郑州日报车动中原·2008 优秀汽车品牌六县(市)巡展这个周末是不是到登封啊?” 4月15日中午, 看到本报关于新密巡展盛况的现场报道, 登封的杜先生迫不及待地打通记者手机, “我准备再选一辆两厢车家用, 巡展上价格是不是有一定的优惠啊?”

“巡展什么时候到巩义? 我买车的品牌已经选好了, 北京现代伊兰特或者比亚迪F6, 就等车展来我们这里现场买车了。”手机尾号为4679的王先生在电话中急切地向记者打探巡展安排, 当记者告知去巩义的时间还未最终确定时, 他马上说: “那我留个电话吧, 你们如果确定到巩义的时间了一定要通知我啊, 我好提前安排时间, 到时候去现场仔细挑挑车。”

“最近等着买车呢, 巡展能不能先到荥阳啊?” 荥阳市民赵先生在请求车展第二站“优先”考虑荥阳的同时, 不忘给记者一个“充分理由”: “我们这里好多人都准备最近买车呢, 巡展活动效果肯定比新密还好!”

郑州日报车动中原·2008 优秀汽车品牌六县(市)巡展在工业强镇新密“站”告捷之后, 不少急于购车、看车的巩义、登封、荥阳、新郑、中牟五县(市)消费者开始了对第二站举办的激烈争夺, 纷纷打电话要求下站巡展“落户”当地。

根据对巩义、登封、荥阳、新郑、中牟消费者购车意愿的前期统计, 旅游强镇登封幸运“接力”郑州日报车动中原·2008 优秀汽车品牌六县(市)巡展第二站, 少林之乡将吹响名车“集结号”。

5月10日~11日, 让我们和名车靓车一起, 相约嵩山脚下。

引领六县(市)团购热潮

郑州日报六县(市) 汽车团购活动火热进行中

打个电话 购车享受团购优惠价

翻来覆去地比较选择车型、与经销商你来我往地砍价、明察秋毫地评估经销商的服务水准……购车是一件大事, 对于新密、巩义、荥阳、登封、新郑、中牟六县(市)的消费者来说, 面对远在郑州北部、西部、东部的汽车4S店, 奔波于家与郑州市区之间, 选车、购车的过程尤为艰辛。

去郑州看车、选车、比较价格太麻烦? 逛车展时间不凑巧?

没关系, “团购”就是力量。

面对日益蓬勃的县市汽车消费“新势力”, 即日起, 郑州日报正式推出针对新密、巩义、荥阳、登封、新郑、中牟六县(市)汽车团购活动, 让六县(市)消费者无论何时何地都可以以优惠的团购价轻松购车。同时, 本报选择的信誉良好的汽车经销商还可保证县市消费者购车之后享受最完善、最放心的用车服务。

如果你已经有中意的车型, 即日起, 只需要一个电话, 告诉我们你准备选购的车型, 就可以省去奔波之苦并以优惠的团购价格轻松购得中意爱车。

团购报名热线: 0371-67655220 13526789459
本报记者 李莉

精彩导读(11版)

第十届北京国际汽车展览会特别报道

河南双盛—郑州市政府车辆定点采购单位

SPORTAGE 狮跑
都市拓界车

双盛 欢乐送清凉 买车 保险不后悔

河南双盛—2007年度河南省销售服务双冠军, 迎五一购车就送全年清凉大礼包, 3个月送环保空调、豪华冰垫饮水机清凉大奖, 交强险利率最低价, 看车买车送精美礼品, 百分百大礼, 赶快行动! 买好车到双盛, 保险不后悔!



狮跑2.7旗舰版 夺势而出

购狮跑 赠拓界装备

为庆祝狮跑2.7旗舰版全新上市, 现在购买全系狮跑就赠送“狮跑拓界装备”。

4月1日至4月30日, 前往全国各经销商处购买全系狮跑, 就能获赠“狮跑拓界装备”, “拓界装备”包括: 高档迎宾踏板、个性化装饰后保险杠、时尚后导流板等精美SUV外饰, 超短轴距, 十足个性, 让狮跑更富无限扩张, 还等什么, 马上订购吧! 购车就送, 无憾试驾! (详情请致电经销商)



第二工厂 原厂 原厂配件
招商专线: 024-32230918
www.gasax.com

河南双盛

与您最近的东风悦达起亚4S店
地址: 郑州市郑汴路中博汽车城北门
销售热线: 0371-69169111 69169222
豪华专线: 0371-69169105 24小时电话: 4623388



郑州日产双品牌战略的新机遇

——第十届北京国际汽车展览会郑州日产座谈会

本报特派记者 张延昭 李莉 发自北京



在第十届北京国际汽车展览会开幕当天下午, 郑州日产媒体座谈会在北京华都酒店举行。座谈会上, 东风汽车公司党委常委、东风汽车有限公司副总裁、郑州日产汽车有限公司董事长朱福寿, 东风汽车有限公司副总裁冈崎晴美, 东风汽车股份有限公司副总经理卢锋, 郑州日产汽车有限公司总经理郭振甫就媒体记者关心的焦点问题接受提问。

记者: 2007年4月, 郑州日产被确定为NISSAN及DF双品牌LCV的主要发展基地, 这一年来郑州日产取得了哪些成果?

朱福寿: 去年4月份, 郑州日产作为一个双品牌的基地正式明确。一年来, 郑州日产取得了飞速的发展。主要表现在以下几个方面:

第一点, 郑州日产的股权结构更加优化。1993年开始到现在, 郑州日产的股东发生了很大的变化, 但是这些股东对于郑州日产的主营业务, 都无法形成战略性的支撑。通过去年一年的运作, 郑州日产的股比关系是, 东风股份占51%, 东风有限占28.651%, 日产公司占20.349%, 这三大股东本身也是关联股东, 而且这三个股东都有强有力的资源支持, 这个股比结构的形成, 为郑州日产下一步的发展提供了强大的保证。

第二点, 从去年4月1日开始, NISSAN正式把NISSAN品牌LCV基地放在郑州; 同时, 2005年至今, 郑州日产先后推出了东风品牌的皮卡、SUV、MPV。所以, 郑州日产作为东风和NISSAN双品牌LCV发展基地, 是东风和日产高层已经形成的既定的战略。根据现在的双品牌

战略计划, 未来两个品牌的比重虽然不可能是50:50, 但差距不大。

第三点, 去年制订的郑州日产中期事业计划, 到2012年, 虽然书面报告是要达到16万辆产销, 但是各股东方还在一致的研讨, 寻求能否进一步拓展的机会。

第四点, 在两个股东方的支持下, 要把郑州日产的海外事业推向全球。郑州日产可以选择全球日产的经销网络。

第五点, 就是郑州日产整体的营销网络的规划也在考虑当中。包括未来20万辆、30万辆销量, 郑州日产的整个网络的布局, 涉及到双品牌怎么处理, 已经与日产达成了一致的意见。

记者: 郑州日产正在准备建设第二工厂的筹备工作, 目前的进展如何?

郭振甫: 现在, 郑州日产的生产能力有6万辆, 明年是8.6万辆的销量, 我们的计划可能未来在16万~25万辆, 甚至达到30万辆的规划。第二工厂建设正在筹备, 但是何时开工, 主要取决于郑州日产在未来的5年拟定一个什么样的计划。结合计划, 才能定下未来工厂的规模。

记者: 郑州日产确定了双品牌的发展战略之后, 郑州日产的产品规划, 特别是这些产品体现在双品牌战略的分布如何?

冈崎晴美: 确定了双品牌的发展战略之后, 郑州日产的产品布局将在全面的、能够符合扩大日产LCV事业的基础上, 只要有可以投放的车型, 都会跟日产本部进行沟通, 确定这些新车在郑州日产投放。目前就已经确定一款NISSAN品牌轻型商用车将于明年在郑州日产投放。