



本报讯(记者李莉实习生崔艺赢)日前,日产汽车有限公司全球产品规划、高级副总裁安迪·帕尔玛透露:“CDV代表车型 NV200 将全球投放,在中国将由郑州日产汽车有限公司生产,量产车 NV200 即将在 4 月份上海车展上亮相。”

NV200 是一款基于日产 B 平台开发的国际化 CDV 产品,拥有完全独立的支柱式前悬挂,让驾乘感上升到一个全新的高度。前轮驱动和高度紧凑的后悬挂系统、灵活多变的车内设计、1.84 米的车高,让 NV200 可一次性在载物区容纳最大

体积的货物。520mm 的底板高度(同级车中最低),不但让货物装卸更加方便,也有助于将货运量提高至 4.1 立方米,使其最大有效载重达到 771 公斤。

据介绍,CDV(Car Derived Van)国际通行的解释是“从轿车平台上延伸出来的厢式车”。其典型特点是,轿车平台,保证驾乘舒适感;发动机前置驱动,安全系数与乘用车同等水平;多样化的座椅变化设计及兼顾空间的有效利用,确保较大的载货空间;较低的底板设计,便于货物装卸。



领航高端 精准服务 电话 67655210 67655197 E-mail:zzrb5271@vip.163.com

春季车展 与花竞艳

郑州日报春季车展首掀春季消费热潮

本报记者 李莉 实习生 崔艺赢 文 记者 李利强 图



扩大市场内需 带动全民消费
第二届中原精品生活博览会
时尚的婚纱秀演绎浪漫风情、憨态可掬的卡通金牛踏春漫步、异域风情的活体雕塑聚焦观众眼球……3月13日~14日,北京华联广场,郑州日报第二届中原精品生活博览会暨春季车展和着暖春的节拍,在数万观展市民的瞩目下盛装启幕。



郑州日产、一汽丰田、一汽-大众、东风日产、东风标致、北京现代、长安马自达、中华轿车、海马汽车、奇瑞汽车、江淮汽车、进口铃木、上汽荣威、通用别克等 20 余家主流汽车品牌“云集”二七商圈,更有房产、家居、教育、金融、旅游等几大行业相映生辉、同台竞秀,给绿城的老市民们奉上了一场空前的文化盛宴。



的答案。

13 日上午,在河南中星江淮展位前,在某高中教书的冯老师告诉记者:“买车的计划早就有了,只要资金到位买车就不是问题,再加上现在车价下降、购置税优惠、油价降低、养路费减免等举措让购车及用车环境好转,买车水到渠成。”他初步把购车目标锁定在了江淮同悦。

记者了解到,现场选车的消费者中,不少是受金融危机影响较小的消费者。他们表示,目前工作比较稳定,并没有出现财务危机,而买车是很早就确定的计划,一般不会推迟,价格因素是决定他们何时“出手”的主要因素。

“宠儿”。

“当然要买 1.6L 排量的车了,可以享受购置税优惠。”13 日上午一大早,家住碧沙岗公园附近的许先生就和妻子一起赶到了车展现场,为早就看好的东风日产骐达下了订单:“作为家用车,排量太大了浪费,要是太小了,平时上班可以,但假期全家出去旅游,坐四五个人又不够用了,1.6L 排量刚刚好。”

春回大地

购车激情被点燃

3 月 13 日上午 9 点,尽管车展尚未正式开幕,各参展车商展位前已经围满了前来咨询、选车的消费者。

虽然全球经济危机的阴霾仍然笼罩着汽车市场,但是车展上,并看不出大伙受到多大影响,来咨询看车的消费者络绎不绝,无论是消费者还是商家,脸上都挂着满足的笑容。据统计,两天时间,到现场赏车、选车、订车的消费者达 10 万人以上。

“金融危机会影响你的买车计划吗?”对记者提出的这个问题,现场几乎超过 90% 的选车消费者给出了否定

的购车者。

“同去年相比,今年来逛车展的消费者普遍对 1.6L 以下的小排量汽车关注比较多,小排量汽车不仅实用,耗油量也不多,再加上现在购买 1.6L 以下的汽车可以享受购置税优惠的政策,使得小排量汽车受到大多数消费者的青睐。”东风日产中原专营店参展工作人员告诉记者,目前东风日产 TIIDA 的货源相当紧张,消费者购车需要提前预定。

政策利好

小排量车型走俏

久经沙场的“老将”与来势汹汹的“新秀”联袂上阵,购车热潮被瞬间引爆。其中,一汽丰田卡罗拉、东风日产 TIIDA、东风标致 307、北京现代悦动、长安马自达劲翔等 1.6L 和 1.6L 以下的小排量车型成为消费者争相订购的

“宠儿”。

“当然要买 1.6L 排量的车了,可以享受购置税优惠。”13 日上午一大早,家住碧沙岗公园附近的许先生就和妻子一起赶到了车展现场,为早就看好的东风日产骐达下了订单:“作为家用车,排量太大了浪费,要是太小了,平时上班可以,但假期全家出去旅游,坐四五个人又不够用了,1.6L 排量刚刚好。”

“同去年相比,今年来逛车展的消费者普遍对 1.6L 以下的小排量汽车关注比较多,小排量汽车不仅实用,耗油量也不多,再加上现在购买 1.6L 以下的汽车可以享受购置税优惠的政策,使得小排量汽车受到大多数消费者的青睐。”东风日产中原专营店参展工作人员告诉记者,目前东风日产 TIIDA 的货源相当紧张,消费者购车需要提前预定。

投石问路

参展车商信心倍增

在金融危机的大环境下,今年,不少参展车商还有一个特殊的目的:通

过车展效果一探车市前景。

“一个上午就没闲下来,消费者一拨儿接一拨儿地过来问车,就今天上午,我就接待了 8 位明确要求要去展厅进一步深入接触的客户,连没有参加参展的花冠 EX 也有消费者要定车。”郑州豫中丰田的销售顾问余炎格很是满意:“有了这些意向强烈的客户,剩下下来就是如何跟进的问题了,我有信心把他们全部转化为现实的销量。”

两天时间,北京现代河南万佳捷泰 4S 店参展的伊兰特旁边自始至终意向客户不断,守在现场的市场部经理李强表示:“不少消费者表示最近五一之前就要出手,现在我们心里也比较有底了。”

“2 月份的市场相对比较平淡,市场能否真正回暖要看 3 月份的销量,通过这两天与消费者的近距离交流,可以看出市民的购车刚性需求依然强劲,关键看车商通过何种手段刺激消费者出手了。”郑州世纪鸿图丰田市场部经理刘彦斌向记者介绍说。

活动花絮

热点镜头点击

创意 现场营销各有妙招

除了参展车型让消费者怦然心动之外,参展车商竞相推出各具特色的现场活动也赚足了,相当“震撼”:东风标致河南神源 4S 店挂出了“买一送一”的大标语,郑州世纪鸿图带来了三款车展“特价车”,郑州大亚的工作人员现场挑战越野极限……

“这车可真漂亮,咱买车一定要买这辆红色的,像葡萄酒的颜色。”围在三厢 207 身边左右打量之后,一位年轻女士向身边的丈夫“撒娇”。本次展会上,“色彩攻势”发挥了极大的威力。记者注意到,为了在车展上抢得更多的眼球,不少车商带了色彩艳丽的车型参展:河南神源带来了红色的三厢标致 207、河南旭致带来了红色的新君威、河南新大陆带来了黄色的 QQ3……

“这个红色是 207 的主打色,带过来参展主要就是为了让消费者在第一眼就爱上这款车。”河南神源市场部经理董金亮颇有几分得意。

此外,零利率贷款、购 1.8L 车型送购置税等营销措施也纷纷上阵,成为车商拉动销量的有力武器。

热情 市县消费者全家出动来“赶集”

“参展品牌有没有通用别克啊?我想买的车型早就选好了,今天过来就是看看价格上能有多大优惠,选一家实力与信誉都比较好的经销商。”13 日一大早,记者接到了登封顾先生的电话。

两天时间,记者“蹲点”现场了解到,这次来逛车展的有很多是从郑州周边市县特意赶来的消费者,他们或三两个,或两三个,或在亲朋好友的陪同下,或是全家出动,有的来比较价格,有的来选车。

“我们几个都想买辆 10 万元左右的家用轿车,今天钱都准备好了,如果价格合适的话我们四个人要各买一辆。”从新密赶来的伍先生和他三位朋友“组团”购车的声势颇大。现场两圈仔细比较之后,13 日中午,他们最终把“绣球”抛向了郑州世纪鸿图丰田 4S 店的卡罗拉,包围着一辆新卡罗拉一边细致地看车的各个部位,一边向旁边的工作人员询问。

“这些从周边市县赶过来的消费者大都是购车意向比较强的,很多都可以现场成交。”参展车商这样对记者说。

助兴 校园记者奉上文艺盛宴

14 日,绿城春光明媚。一大早,北京华联广场上就已经人潮汹涌,大伙都挤在郑州日报第二届中原精品生活博览会的舞台前翘首以待,原来,他们在等待郑州日报校园小记者们带来精彩的表演。

“哇,好可爱啊!”随着台下群众的惊叹,一群身穿彩衣的“小鸟”已经开始迎着朝阳翩翩起舞了,带领大家游览了一遍郑东新区。随后,青春动感的“化蝶飞”、热辣的拉丁舞、虎虎生风的少林拳、逗得人们捧腹大笑的双簧也逐一上演。台上的表演精彩,台下的节目也一样丰富。这边,人们争相和一位威武的罗马骑士“雕塑”合影留念,当你走到他身边,“雕塑”却忽然动起来,原来是人装扮的;那边,观展的市民忍不住与憨态可掬的卡通金牛“握手问好”,场面热闹非凡。

“有房车还有这么多精彩节目,今天这个展会可真没白逛。”孙女士一家三口在台下不住地称赞。

惊险 小小吉姆尼变身“过山车”

为了能在车展上现场秀“特技”、力求获得最佳的宣传效果,郑州大亚的工作人员 12 日下午就用吊车颇费周折地把 5 米高的钢梯带到了车展现场。两天的展出中,他们精心上演的“爬梯秀”,让吉姆尼成了车展最为耀眼的“超级明星”,引来无数观展市民的不绝于耳的惊叹声。

14 日上午,记者瞅准机会坐在副驾驶室体验了一把,尽管在是在爬冲 45 度角的钢梯坡,排量只有 1.4L 的吉姆尼却并未发出任何吃力的“喘气”声,当这辆身材小巧却不乏时尚气息的小车朝着蓝天白云轻松地爬到 5 米高的钢梯顶端时,下面传来了围观者的阵阵喝彩声:“想不到这款车竟能完成这种高难度的动作,这才是真正的越野车呢。”

记者注意到,车展上有不少消费者因为这场挑战极限的“爬梯秀”而对吉姆尼与超级维特拉这两款“另眼相看”,超级维特拉与吉姆尼的参展资料也成为最为抢手的宝贝。“不少消费者是第一次近距离接触进口铃木这两款车,两天时间,被消费者主动索要的宣传资料有 3000 余份。”一直在现场坐镇指挥的郑州大亚 4S 店董事长李扣婉颇为兴奋地告诉记者:“让更多的消费者了解铃木车的性能及内在美,我们参加展会的目的就达到了。”

相关链接

现场声音回放

“同一个展会上各主流产业‘群雄共聚’的情况在郑州还真不多见,多种行业同时登台亮相,不仅丰富了展会内容,也让我们觉得很‘超值’。这次展会像一个盛大的 PARTY,不但展会内容丰富,而且节目内容新颖、有创意,都不知道先看什么好了。”

——14 日上午,特意从中原赶来选车的消费者郭先生一家三口逛得很“得劲”,看完郑州日报校园小记者们妙趣横生的节目,在款款名车中间流连忘返的他这样评价本次展会。

“一年之计在于春,对于车商而言,3 月的销量奠定着车市全年销量的基础,展会上消费者的热情让我们看到了中原汽车市场的消费潜力,以此次车展为契机,中原

汽车市场也将全面驶入加速期。”

——虽然今年车市尚有迷雾笼罩,但在展会上收获诸多订单的河南旭致、河南涌盛、河南亿瑞、东风日产威达专营店等参展车商对销售前景底气很足。

“虽然 2 月份的销量一般,但是 3 月份市场已经明显开始回暖了,有购车意向的消费者也开始结束观望进入购车阶段,当前汽车市场的刚性需求依然很大。而且在经济危机的大环境下,商家也会适当进行调价并推出各种优惠,本次展会的举办恰逢其时,在展会上,消费者可以以更低的成本,获得更高的生活品质。”

——郑州世纪鸿图丰田 4S 店大客户部经理丁付林这样评价第二届中原精品生活博览会的意义。

政策为我定制, 贺 Mazda 2、Mazda 2 劲翔 成为购置税直接受惠车型!

4000元礼金 近5000元购置税 惊喜 压力

2月-3月, 购买 Mazda 2 Mazda 2 劲翔 享受购置税优惠, 4000元大奖等你赢

我减税, 购 1.6L 及以下车型即可享受购置税减半的政策性优惠, 最高立省近 5000 元; 你受惠, 购车即有机会抽取 4000 元礼金, 惊喜不断。详情请咨询长安马自达 4S 特约经销商。

长安马自达 免费服务热线: 800-807-2777 详情请咨询长安马自达 4S 特约经销商或登陆网站: www.chana-mazda.com.cn

河南涌盛汽车销售有限公司 地址: 郑州市中原西路 139 号 电话: 0371-67608000 67608001
河南涌威汽车销售有限公司 地址: 郑州市花园北路与英才街交叉口路东 电话: 0371-68229888

北环江山展厅 销售: 0371-63795881 地址: 北环路江山汽车广场 1 号展厅 中博展厅: 0371-66535335

长安马自达 免费服务热线: 800-807-2777 详情请咨询长安马自达 4S 特约经销商或登陆网站: www.chana-mazda.com.cn

河南涌盛汽车销售有限公司 地址: 郑州市中原西路 139 号 电话: 0371-67608000 67608001
河南涌威汽车销售有限公司 地址: 郑州市花园北路与英才街交叉口路东 电话: 0371-68229888

北环江山展厅 销售: 0371-63795881 地址: 北环路江山汽车广场 1 号展厅 中博展厅: 0371-66535335