



▲凯迪拉克在2011岁末车展上展出不少名车。本报记者赵金阳 李泊静 摄



▲2012年5月,县域龙口巡展暨车模大赛。展本报推出的特刊《主角》,成为车展上真正的传媒主角。



车展盛宴 百姓受惠

本报车展 打造车市盛宴

自2011年5月起,本报先后成功举办了走遍齐鲁县域巡展龙口站、招远站、栖霞站,县域车展融汇了各县域的众多汽车品牌参展,参展人数和成交量位列同级车展之首。

2011年12月9日,由本报和烟台市工商业联合会、烟台市汽车商会、烟台汽车品牌经销商共同举办的岁末车展在烟台国际博览中心拉开帷幕。

“交1元抵3000元”、“买汽车免费送电视”、“订车即送6800元大礼包”……参展的汽车经销商们纷纷推出各种优惠。

与往届车展不同的是,2011岁末车展不设门票,三天车展可免费逛,免费逛展不仅可以让更多有购车意向的消费者买到实惠好车,更能够让商家发现更多潜在消费者。

展会烟台国际博览中心室内2万多平方米的展位上集中展出60多个汽车品牌,汇集烟台本地绝大部分汽车品牌经销商展出的车型基本涵盖烟台汽车市场上的主流车型,现场释放千万元优惠,为烟台市民带来了真正的实惠。烟台岁末车展,吸引了3万多人次参展,售车订车近3000辆,规模也达到了本报自办展会的巅峰。2011烟台岁末车展不论规模,还是优惠力度在烟台冬季汽车展销会上都是空前的。

2012年5月本报又在龙口文化从广场继续成功举办了县域龙口巡展。30多个品牌,200多台车辆参展,囊括高中低档各种车型。与此同时,由本报主办、龙口市舞蹈家协会协办的龙口首届车模大赛,在车展现场更是惊艳登场。(张辉)

岁末车展 搭建双赢平台

2011岁末车展交上了一份圆满的答卷——车商、市民都给出了好评。此次由本报主办的车展,与烟台春季、秋季车展的超大规模和正规化相比,更像是一次汽车大集,烟台市汽车商会办公室主任范庆表示,岁末车展为购车者和汽车经销商搭建了一个互惠互利的平台。

范庆说,岁末是汽车销售的旺季,车展给市民带来的好处是省时省钱和方便。同时也为经销商岁末冲量助了一臂之力。

烟台汽车商会副会长宋爱国对车展效果表示满意。宋爱国说,市民在现场直接接触到了新车型,可以打开车门走进车里,真正正、实实在在地体验新车型带来的震撼效果。这在普通来的广告中根本是无从想象的,如此零距离地接触,也只有车展中才能体验到。

相关链接 车展特刊成传媒主角

自今日烟台改扩版以来,今日烟台汽车部参与了烟台全部大型车展的展前特刊宣传,先后出版了2011烟台春季车展特刊《主角》,2011烟台秋季车展特刊《领跑》,2011烟台岁末车展特刊《车展盛宴》,2012烟台春季车展特刊《超越》,2012烟台秋季车展特刊《聚焦6月》,2012烟台秋季车展特刊《一路有你》等一系列汽车展会特刊,极大地提高了今日烟台在烟台车界的影响力和知名度。

其中,2011烟台春季车展特刊《主角》,成为车展上真正的传媒主角,在当时的车展首日共发行了15万余份。另外,山东工商学院统计学院的13名师生专门围绕车展,在车展期间及展后,针对车展特刊《主角》的影响力及可读性进行了相关社会调查,并将统计结果公布。整体看来,82.50%以上读者表示喜欢看并支持齐鲁晚报。(张辉)

如果想看到更多的车型,又想拿到最大的优惠,去哪里买车比较好呢?当然是车展。

2011年和2012年,本报先后举办了多场车展,为赏车买车的市民奉上了一道饕餮大餐。“交1元抵3000元”、“买汽车免费送电视”、“订车即送6800元大礼包”……参展的汽车经销商也纷纷推出各种优惠。车展为购车者和汽车经销商搭建了一个互惠互利的平台。



▲在2011岁末车展上,凯迪拉克派出美女模特助阵。本报记者赵金阳 摄