

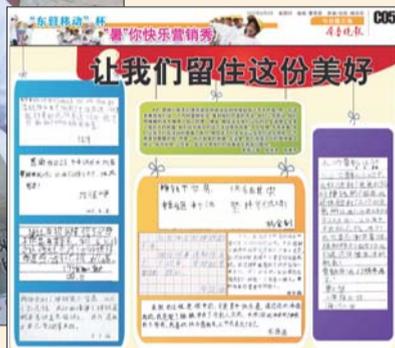
# 激情营销秀 携手共成长

今年的夏天与往年有什么不一样?很多东营市民的感受是街上突然多了很多卖报纸的小报童。他们头戴小黄帽,身着白T恤,在炎炎烈日穿梭于大街小巷,为的是卖出手中的报纸。一次次的拒绝,一次次的白眼,没有让他们气馁。他们的脸上有汗水,有泪水,也有卖出一份报纸时满足的喜悦。

短短两周的营销秀,让一个个原先见生人就脸红的孩子不再腼腆,面对陌生人也可以侃侃而谈。很多家长都说,才半个月,觉得孩子变了,变得独立起来,变得更加有韧劲儿,更加懂事儿。孩子们的坚持与付出,让自己感受到成长的艰辛和成功的喜悦。

暑假已经结束,他们都回到了自己的学校,营销秀带给他们的坚韧吃苦精神、节俭之风和挑战自我的成功体验像一颗种子一样,种在他们心底,在以后的人生路上发芽、生长。

本报记者 郝文杰



T33

同行

编辑:王健 见习美编:组版:杨海  
2012年7月10日 星期三

## 解密7万元购车族的理想车型

江淮乘用车在其新产品——和悦运动系列即将全面上市之前,针对这一消费人群和车型越来越受关注的现象,联合权威媒体和专业调研机构,以“7万元购车族焦点利益深度调研”为课题,对潜在客户的关注焦点、和悦车主的满意度等方面展开深入的调查分析,力求发现和解读和悦价值魅力。

本次调研内容覆盖外观造型、

车内空间、安全性能、动力操控、油耗水平、舒适性能、整车品质、内饰配置、售后服务等11个方面,有效调查样本超过2000人。7万元购车族大多是第一次购车,驾驶经验相对生疏,购车知识和经验不足。

对于7万元购车族来说,油耗水平及安全性能是形成其核心利益的性能类项。由于社会主流舆论对油价的关注和担忧,以及消费者

自身的理性思考,使得其在购车时将油耗水平和安全性能高举至首要的利益位置。突出的油耗水平以及安全性能的表现,使得和悦成为7万元购车族关注的焦点车型。在精适型紧凑车型中,和悦以6.6L/100km的油耗水平位于同级别车型的中上等水平。

其次,外观造型、车内空间、整车品质、动力操控组成第二梯队,

## 江淮和悦备受关注

形成潜在客户购车的显要利益类项。外观造型和车内空间方面,7万元购车族在选购车型的过程中,更看重的是大气时尚的生活韵致、精致的车型品质、大空间的自由驾乘。而以和悦为代表的精适型轿车宣扬的新生活方式、新生活乐趣、新生活空间的观念更是消费者关注的重点。

最后,产品价格、内饰配置、品

牌价值、舒适程度、售后服务5项性能类项则是7万元购车族关注的次要利益。和悦作为性价比相当高的精适型轿车,符合大多数新生代人群、工薪阶层和自由职业人群对座驾精当适用的品质追求,容易赢得消费者的喜爱。在内饰配置上,和悦采用包括软质塑料、水性漆在内的许多高技术工艺和高品质材料。



五星安全认证  
江淮和悦荣获 C-NCAP 安全测试五星评价  
CCTV “年度紧凑型乘用车”大奖

### 黄金购车季 自驾黄金周

非常“6+1”一站式购车

江淮和悦最低6万起

中秋国庆 免费通行



江淮轿车  
东营恒瑞4S店

销售电话: 0546—8532666  
4S店地址: 西城云门山路4号(北二路与云门山路交叉口南200米路东)  
蓝天直营店: 0546—8081677  
直营店地址: 东营市黄河路蓝天汽车城东厅

9月15日-10月10日,购江淮和悦,畅享非常“6+1”一站式购车方案,24小时完美上路