

今日德州

关注

2012德州行业总评榜投票渐入高潮

品牌企业优势越发凸显

本报12月6日讯(记者 马瑛)

“齐鲁晚报2012德州行业总评榜”投票截止日期为12月22日,目前仅剩下十几天。统计显示,最近几天不少行业、单位成为票数增长的“黑马”。

截止到12月6日下午6点,本报《今日德州》编辑部收到3500多份投票,电话和网络投票逼近8万人次。

5日上午,德城区名苑小区的吴先生来到本报编辑部,他读齐鲁晚报已有近20年。“这次总评榜活动,涵盖了老百姓生活中最基本的行业,对参评单位起到了很好的督促作用,有比

较才会有进步。”吴先生说。

本报开辟了“我的投票理由”栏目,众多读者纷纷来信讲述自己的投票理由。由于来信众多,本报将根据邮寄日期先后顺序进行选登。读者来信讲述自己的投票理由时,可讲述自己或者是亲朋好友的经历或评价,并讲明时间、地点、姓名和电话,以方便记者电话采访核实。

通过近几日统计数据,可以发现,参与的读者越来越多,不少单位票数一跃而起,成为“黑马”,在行业奖项中,有的参评单位一直稳

居头榜。

本次活动共有三种投票方式。登陆齐鲁晚报网(<http://www.qzwb.com.cn>)点击“齐鲁晚报2012德州行业总评榜投票系统”在网上投票。电话投票拨打投票热线96706891(市话收费),按提示音投票。通过报纸投票,根据要求,请在选项代码下打“√”或填入选项代码,将报纸裁下,寄往德州市湖滨中大道1258号广川宾馆贵宾楼4楼齐鲁晚报《今日德州》编辑部邮编:253000。



看不见?

6日,城隍庙东边工地围墙上用大红油漆字写明“墙内基坑开挖请勿在墙边站人堆物及停车”,但还有市民在此停留。本报见习记者 王小会 摄影报道

纯白北京 圣诞礼遇—圣诞好礼 喜从K3来

当耳边荡漾着“Merry Christmas”的旋律,当街道落地窗上贴满白色雪花,空气中弥漫着圣诞的味道!大声问一声:“圣诞袜都准备好了吗?”东风悦达起亚这位“圣诞老人”将驾着K3,为您送来惊喜好礼。

圣诞礼遇 喜随K3

本次活动覆盖全国所有东风悦达起亚专营店。凡2012年11月24日至2012年12月23日期间,在东风悦达起亚4S店购买K3车型的前1万名客户,都可参与此次活动。活动规定,如果12月24日08:00至12月25日08:00二十四小时内北京新降雪量大于或等于3毫米(以北京专业气象台于2012年12月26日发布为准),前1万名购买K3车型的幸运车主均可获赠2,000元的现金大礼;如果期间新降雪量小于3毫米,企业将在前1万名车主中随机抽取200名幸运客户,同样奖励2,000元的现金大礼。同时,活动期间到店试

驾K3的客户,也将获得K3专属试驾礼品一份。(活动详情请咨询东风悦达起亚官方网站或当地经销商)。

K3作为东风悦达起亚十周年全新跨越之作,以全面超越的产品品质助力企业再次扬帆起航。外形抢眼、配置丰富、空间表现卓越的K3,一上市便受到众多消费者的热烈追捧,据了解,在短短的1个月内,K3销量已突破11,000辆。K3搭载领先同级水平的HID氙气灯、LED日间行车灯,同时还融入电动通风真皮座椅、双区恒温空调、方向盘加热等多项高端科技配置,而TPMS(胎压监测系统)、标配6方位安全气囊、前后泊车辅助等都显示了K3极周全的安全防护。另外,为回馈消费者对企业及K3的支持与厚爱,东风悦达起亚开展一系列回馈活动。“K3造梦家”活动还在如火如荼地进行中,企业又推“纯白北京 圣诞礼遇”,以全新的天气营销方式,聚焦

消费者。在这个特殊的节日里和广大消费者达成一个共同的约定,一起倒数圣诞到来并期待瑞雪的降临,让消费者体会到东风悦达起亚的人性化关怀。

多元营销 乐创精彩

2012年不仅是东风悦达起亚成立十周年,也是企业继服务年、品质年之后开展的“顾客满意年”。为不断提升顾客满意度,除不断提升产品品质和品牌服务外,东风悦达起亚也积极探索更多、更丰富的营销方式,使得企业品牌形象得到进一步充实和丰满,让消费者切实体会到企业创造的精彩汽车生活。

东风悦达起亚站在消费者的角度审视营销活动,慎重的选择顾客乐于接受的营销方式。精准的体育营销、文化营销、公益营销在企业品牌建设和发展上都有着突出的表现。作为企业的传统营销,东风悦达

起亚将体育营销和“激情、梦想”的品牌理想融于一身,先后牵手体育明星刘翔、林丹以及新晋奥运冠军张继科,并赞助各项体育赛事、举办平民赛事,将品牌影响力深深注入消费者心中;同时,从文化与艺术的角度提升品牌内涵,举办音乐会、赞助演唱会、植入热播剧等让消费者充分感受到企业的汽车文化和品牌特色;同时回报社会、履行自身责任也是企业长期发展中的重要一环,通过希望小学工程、起亚家园、灾区援助等众多公益项目积极实践,贡献了自身的力量,同时带动更多社会阶层投身公益,筑梦中国。

为了不断创造可能,培养更加丰富的品牌内涵,全新的“创意营销”亦被带入企业的营销思路中来。此次特别举办的“K3纯白北京 圣诞礼遇”天气营销活动便是很好的例证,注入更多温馨和浪漫的气息,贴近消费者

生活。此前,企业在创意营销领域已有积极尝试并取得了良好成效,K5“心动行动 码上派送”活动,便开启了国内汽车领域的二维码营销新方向。创意营销以更加喜闻乐见的方式将品牌理念传递给消费者,相信会为企业带来更多惊喜。

今年1-10月,企业取得37.8万辆销量,顺利完成目标,排名行业第八。包括K3的上市,以及众多精彩营销活动的举办,在帮助企业继续提升顾客满意度的同时,也助力企业销量不断刷新,并向全年48万销售目标稳步推进。现在,东风悦达起亚再推惊喜,中级车市场新王者K3加上圣诞2,000元现金豪礼,你还在犹豫什么?

东风悦达起亚德州华耀专营店
销售热线:0534-8398888 8396666
服务热线:0534-2760999

地址:德州市东风中路389号(原酒厂对面鸿运小区东侧)

