

纵横齐鲁汽车巡展聊城站圆满落幕

两天时间订出近 500 台车

本报聊城7月7日讯(记者张召旭) 7日,由齐鲁晚报主办的纵横齐鲁2013年明星车型跨越山东大型巡展首站聊城站圆满落幕,据不完全统计,两天时间里经销商斩获了不俗的业绩,共订出近500台车。

“全新捷达8.28万元起”、“厂家买断车型,导航版标致207 5.98万元”、“卡罗拉最高优惠3万元”、“经典版凯美瑞钜惠3.4万元”、“经典版狮跑现金优惠3万元、新款狮跑优惠1.5万元”……“虽然现在是市场淡季,但各个4S店为了完成全年任务,都押宝了这次汽车巡展,进行了年中促销。”五州一汽丰田4S店市场部经理马海燕说,通过车展,他们更想给市民一个集中观看、比较、选择和咨询的机会。

两天时间里,虽然天气十分炎热,但是依然阻挡不住市民看车的热情。“我是真心想买车,要不然大热天的也不会过来,现在

买车要比去4S店便宜得多。”市民赵先生说,相比天气的炎热,车展上实惠的价格更让他心动。

6日上午10点,一汽奔腾4S店就斩获了两枚订单,“我们也没想到能这么快就把车卖出去,主要是天气太热,说实话这种天气室外搞车展我们信心并不大,不过现在看来齐鲁车展的影响力没得说。”奔腾4S店工作人员表示。

本次汽车巡展,上海大众、一汽-大众、东风日产、北京现代、东风标致等每个主流汽车品牌都派出了最受欢迎的两款车型亮相,包括朗逸、朗行、迈腾、捷达、天籁、骊威、胜达、昕锐、明锐、凯美瑞、汉兰达等明星车型。值得一提的是,济南润华凯迪拉克和济南骐骥英菲尼迪还独家助阵聊城站巡展。

经过主办方粗略统计,车展两天时间里,车展吸引了观众近万人次,共订出近500台车。



“低龄”二手车成车展新宠

本报聊城7月7日讯(记者张召旭) 本次汽车巡展上,聊城北斗汽车销售有限公司专门设置了二手车展区,吸引了众多市民前来围观,而一些“低龄”二手车颇为抢手。

6日上午,在本报汽车巡展现场,市民王先生相中了北斗汽车销售有限公司二手车展区一辆本田雅阁轿车。王先生说,现在的二手车市场,远不像几年前,到处充斥着老旧二手车。取而代之的是一些车龄在5年左右的二手私家车,由于车龄短,原车主本人保养得当,因此,这类二手车从外观上看基本保持8成新。“我相中的这辆雅阁才跑了6000多公里,基本上就是辆新车。”

市民李先生说,去二手车交

易市场买车,买回去以后一般自己还要进行维修,还要花一部分钱,可从4S店买二手车就不一样了,买回去以后可以直接开,基本不用再维修。

随着家庭收入的不断增长,很多已经拥有汽车的家庭开始进入换购阶段。而现在一批20岁刚步入社会的年轻人也逐渐成为二手车的主要消费群体。他们思想超前,有较强的用车需求,同时经济能力有限,所以外观不错,保值率较高的车型很受他们欢迎。

经过车企认证的二手车,不仅具有良好的质量可靠性,而且售后服务体系也和新车一样有“保障”,因此相对新车较低的价格本身对消费者的吸引力很大。



▲一位参展市民坐到车内,亲身感受一下。

▲炎热的天气挡不住市民的购车热情,众多市民前来选购车辆。

本报记者李军 摄



车展上选车的市民。

本报记者 李军 摄

车展摄影大赛投稿周四截止

本报聊城7月7日讯(记者张召旭) 7日,本报主办的汽车巡展圆满落幕,本次汽车巡展本报同时启动了摄影大赛,目前已经有不少摄影爱好者把照片投至本报。经车展组委会研究决定,摄影大赛投稿本周四截止。想要拿现金大奖的参赛市民抓紧选出您认为最好的照片投至本报。

“你们摄影大赛什么时间截稿,我去拍照片了,不过当天下

午就出差了,相机也没有带,看看能不能晚两天把片子投过去。”7日下午,市民刘先生致电本报车展组委会,希望车展摄影大赛截稿日期延长几天。组委会工作人员介绍,目前已有不少参赛者投上了自己的照片,为了照顾因事耽搁投照片的参赛者,组委会决定将摄影大赛的截稿日期定为本周四。

参赛者可以把自己认为最完美的照片以电子邮件的方式

(邮箱为:zxqlwb@126.com)传至车展组委会,并留下自己的姓名及联系方式。组委会将聘请专业人士本着公平的原则挑选出最好的照片进行评奖,评奖结束后本报将把获奖的照片及名单予以刊登,届时会通知获奖市民来本报领取现金大奖。

本次比赛共设一等奖1名,奖金400元;二等奖2名,奖金200元;三等奖5名,奖金100元。

存零钱、规划卖报路线、设定冲刺时间

小报童制定详细“作战计划”

本报聊城7月7日讯(记者凌文秀) 近日,本报暑期营销秀报名火爆,很多小朋友早已等不及想赶紧体验一下卖报的感觉,有的准备好零钱、规划好卖报路线,还有的更是设定好15天的“作战计划”,早早报名等待卖报日子的来历。

“一共15天,不能每天都冲刺,但也不能一直非常懈怠,要想卖出好成绩,需要有一个详细的计划。”一个小报童根据去年的卖报经验,把这15天分成几个阶段,有适应阶段、有冲刺阶段。

2013年暑期营销秀正在火爆报名中,将于19日举行启动仪式并进行培训。活动分两批进行,每期营销周期为15天,每期招收小报童100人,共200名。参与活动的小报童每人可免费获得30份齐鲁晚报(价值

15元)作为启动资金。主办方为每名小报童免费提供T恤衫、太阳帽和雨伞等物品。30份报纸卖完后,小报童根据自己的能力再批发齐鲁晚报销售,卖报收入归自己所有。

报童营销秀招募采取自愿报名的方式,为保证参赛学生的人身安全及信息真实,报名确认时需携带户口本或复印件,同时还需确认参加此次活动已征得了父母同意。

活动开始前,本报将聘请市场营销专家对参赛报童进行专业培训。活动结束后,根据报童卖报数量和其它表现评出营销金、银、铜奖若干名,给予获奖者丰厚奖金并颁发证书。同时,还将设立“齐鲁晚报营销明星”若干名。

报童营销秀招募活动已经开始,报名需携带两张一寸彩色照片,个人

户口页复印件,符合条件的学生可致电本报报名咨询,咨询电话:8277092。报名时间:周一至周四每天8:30至18:00;周五8:30至11:00,周日14:30至18:00。报名地址:齐鲁晚报·今日聊城编辑部(兴华西路古楼街道办事处2楼)。各县(市、区)均开展报童营销秀活动,想参赛的孩子可就近报名,报名时需携带两张一寸彩色照片、个人户口页复印件。

县域小报童报名电话:

东阿 15653172591;
临清 13969556678;
高唐 13963563996;
莘县 15964366000;
阳谷 13508926379;
茌平 13676386009;
冠县 13869545799。

母亲鼓励儿子展示自己的商业头脑

“把卖报纸当作创业来对待”

本报7月7日讯(记者凌文秀) “让孩子接受下锻炼和考验。”近日,一对母子来编辑部报名小报童。这位母亲不光给自己儿子报了名,还帮邻居一位小朋友一起报上。

“孩子去年就参加过小报童活动,一开始很难,面对陌生人总是很难开口。在路上对着过往的行人总是说不出一句话,一连过去了20个人,孩子抱着报纸才终于对着一位路人说出了第一句话,卖出了第一份报纸。”然后,第二份、第三份……报纸卖起来就越来越顺利了。

“我觉得齐鲁晚报非

常好,很多市民喜欢看,也好卖。”刘天琪边填表边说道。他母亲则希望孩子通过卖报好好历练自己,更通过卖报学会经营一份“小事业”,体会从最初“创业”到一步步盈利、一步步奋斗的过程。

刘天琪的母亲是实验中学的一名教师,对儿子要求非常严格。母亲希望刘天琪能把15天的卖报过程当成人生中的一场小生意,一次小创业来精心完成,每卖一份报纸都是一场成功的小小“商业谈判”。“儿子,展示你商业头脑的机会来了。未来能不能当老板,可以借卖报纸的机会开发锻炼一下。”