

海报集团 2015 金秋车展

# 前8届车展售车1.7万辆,海报集团金秋车展亮出“金钥匙” 等到秋高“汽”爽 约你和“汽”生财

■ 本报记者 周月光

海报集团2015金秋车展将于9月举行。海南日报报业集团近日公布上述消息后,在岛内引起强烈反响,不仅诸多汽车经销商争相签约,还有不少消费者表示要等到9月再买车。

## 海报集团是车商合作首选

6月11日,海报集团2015金秋车展招商推介会上,作为海南汽车经销商代表,海南福德汽车集团与一汽丰田海南协理会有关负责人分别发言。

海南福德汽车集团市场总监邹勇说,福德集团与海报集团合作态度鲜明,有两个坚定不移:第一个坚定不移是将海报集团作为福德集团发展的首选战略合作伙伴,福德集团从当初的两家汽车品牌4S店发展到今天18家汽车品牌4S店,与海报集团的支持是分不开的,我们深深地知道,海报集团影响力在海南是独一无二的;第二个坚定不移是一如继往参与并支持海报集团金秋车展,在市场竞争日趋激烈的环境下,海报集团把金秋车展办成海南最有影响力的车展,让经销商看到实效;今年的车展,福德集团将更加重视、投入也会更大,相信海报集团2015金秋车展会上更上一个台阶。

一汽丰田海南协理会长金昌焕说,海报集团金秋车展是一汽丰田最重视的车展之一,在全国各地汽车展会上,深圳车展创一汽丰田品牌销量纪录,而海报集团金秋车展创一汽丰田单店销量纪录;一汽丰田高度重视海报集团金秋车展,还有一个重要原因,就是海报集团金秋车展在每年的9月份,这是汽车销售黄金季节,因此,一汽丰田初步决定选择海报集团2015金秋车展上全国首发皇冠与卡罗拉两款新车。



海南日报前8届金秋车展的总观展人次约为150万。

本报记者 张茂 摄

## “海南最会卖车汽车展会”

大小车展,海南每年举行五六个,但是,像海报集团金秋车展这样受到追捧的不多。背后的原因是什么?8年努力,不断超越,海报集团充分利用媒体优势,成功打造“海南最会卖车汽车展会”品牌。

2007年,海报集团首届金秋车展展会面积为8000平方米,而到了2014年,海报集团第八届金秋车展的展会面积已突破5万平方米。事实上,海报集团金秋车展,扩张的不仅是形式,更重要的是实效。

海报集团8届金秋车展统计数据示,2007年第一届成交金额1亿元、观展人次15万;2008年第二届成交金额1.35亿元、观展人次13万;2009年第三届成交金额2.1亿元、观展人次12.5万;2010年第四届成交金额2.61亿元、观展

人次15.7万;2011年第五届成交金额4亿元、观展人次26.8万;2012年第六届成交金额6.1亿元、观展人次18万;2013年第七届成交金额7.2亿元、观展人次20万;2014年第八届成交金额8.55亿元、观展人次25万。

海报集团8届金秋车展,现场售车17124辆,观展人次约150万。每届车展4天,8届车展32天,日均卖车达到535辆。海报集团金秋车展展展“全国经营创新奖”品牌殊荣,成为海南汽车业界展示品牌、成交走量的最佳展会平台,被业内誉为“海南最能卖车的汽车展会”。

## 海报集团金秋车展优势独特

海报集团金秋车展为什么有如此强大影响力?据分析,根本原因是海报集团掌控着海南最强最好的媒体资源。

作为省委机关报,海南日报在权威信息获得与发布上,有着独一无二的优势,在党政机关事业单位、中小企业主以及广大城市白领等群体中拥有不可替代的影响力,连续6年名列“中国报刊最具广告投放价值排行榜前5强”;作为岛内喜闻乐见的市民报纸,南国都市报辐射全省百万市民人群;作为海南新闻发布官方网站,南海网是国内外网民了解海南新闻信息第一窗口。此外,随着信息技术不断发展,海报集团旗下传统媒体与新媒体不断融合发展,传统媒体的权威与新兴媒体的快速融合叠加,成就海报集团新优势,粉丝超过百万的新媒体就有3个。

北京现代海口4S店市场总监罗晨说,汽车市场竞争日趋激烈,仅有好的汽车是不够的,必须有好的营销策略,媒体宣传造势是营销的重要一环,缺乏有效的宣传,再好的营销也都是纸上谈兵,终究产生不了效益。海报集团金秋车展,正是凭

借独特而强大的媒体优势,在汽车经销商与汽车消费者之间搭起有效的桥梁,帮助车商更好更快卖车,帮着消费者省时省钱买车,因此才具有强大的市场号召力,成长为“海南最能卖车的汽车展会”。

在刚刚召开的海报集团2015金秋车展招商推介会上,车展组委会有关负责人说,全媒体立体化宣传将是本届车展宣传造势最大亮点,展会宣传力度将超过往届。为做好今年的车展报道,海南日报报业集团旗下各媒体共抽调精干编辑记者20多人组成专门宣传报道组,各家媒体都将在重要版面开设车展专栏及时报道车展动态新闻,同时,海南日报、南国都市报、南海网等主流媒体还将开设车展专题,针对车商朋友的重点需要策划专题宣传报道,充分挖掘展示参展汽车经销商及参展汽车品牌的亮点、卖点,使参展汽车品牌成为消费者购车的首选对象。



## 进口现代格锐2.0T 豪华大7座—新车! 新动力!“金融钜惠风”火爆开启

进口现代为回馈新老客户刮起金融特惠风,厂商最高综合优惠超68000元!金融政策最给力!零首付,零手续费,低利率!一分不花将进口SUV即刻开回家。活动周期内到店购买进口现代的消费者,即可享受金融特惠“零首付,零手续费,低利率,二手车置换最高补贴30000元!格锐2.0T—豪华大7座SUV。新车!新动力!订金5000元抵10000元车款。活动期间全系车型钜惠,详询海南韩现4S店,0898-66824116。

汽油版格锐全新搭载了Lambda II 2.0T V6 GDI直喷发动机,延续了现代汽车在传统动力领域强大的研发和技术实力,既保证强劲的动力又能保证燃油的经济性。

超长的360度全景天窗让整个驾乘空间豁然开朗,2800mm的超长轴距使格锐拥有了超乎寻常的阔达空间,三排座椅的设计使车内空间的利用度更高更灵活。值得关注的是,格锐提供6座和7座两种座椅布局可供选择,其中6座车型的第三排座椅为独立2人座设计,有效增加了第三排的通过性。如此空间布局,使后排座椅更加舒适,豪华性十足,同时极具实用性效果,从而让格锐成为了一款真正意义上的“全员尊享SUV”。

此外,更值得关注的是格锐精心设计的“预防安全体系”,其不仅带有LDWS车道偏离提醒系统,主动提醒驾驶员纠正错误路线,更带有ATCC转弯牵引力控制系统,以及VSM车辆稳定管理系统,前者借助四驱系统对前后车轮驱动力进行动态分配,协助驾驶员分配过弯时的力度,后者更能在面临崎岖路面时,保证行驶轨迹和车辆稳定,将事故与危险“防患于未然”。

## 5月国内市场轿车销量—— 日系回暖 轩逸夺冠

全国乘用车市场信息联席会数据显示,今年5月,国内轿车车型销量排行榜变动较大,日系品牌车型销量均有所回暖。轩逸今年首次夺得销量冠军,同比增长高达17.7%;新闻逸今年初起连续三个月销量冠军,然而4月份却跌落至第五名,本月虽有所上升,但并未恢复到年初的水平,仅排名第二。另一款表现较好的车型是丰田卡罗拉,卡罗拉今年初下滑严重,从3月份起销量开始回升,本月排名直升三位至第四名;朗逸本月增幅有所放缓,比上个月下滑一位;帕萨特从2月份起,开始同比两位数的下滑,本月下滑幅度有所收窄,排名也上升至第七名;同样表现的还有科鲁兹,上个月销量下滑达27.3%,跌出前十榜单,本月下滑幅度收窄至7.3%,排名上升至第八位;本月新桑塔纳销量严重下滑,下滑幅度高达32.7%,排名也从上个月的第一跌至第九名。(搜狐汽车)

序号	生产厂商	品牌型号	5月销量	同比增长%
1	东风日产	轩逸	27685	17.1
2	上海大众	新朗逸	27240	-6.5
3	一汽大众	捷达	23234	-14.1
4	一汽丰田	卡罗拉	22965	
5	北京现代	朗动	22701	15.3
6	一汽大众	速腾	22422	-17.7
7	上海大众	帕萨特	20647	-4.6
8	上海通用	科鲁兹	19153	-7.3
9	上海大众	新桑塔	19146	-32.7
10	上海通用	全新英朗	16712	
11	长安汽车	逸动	16106	21
12	北京现代	瑞纳	15282	-21.1
13	上海通用	新赛欧三厢	15268	-17.9
14	长安福特	福睿斯	15257	
15	吉利汽车	帝豪EC7	13929	46.9

制图/陈海冰



## 版面联系

原中倩 13907683226  
周月光 18876677703  
林莉莉 13876006886



Das Auto.  
进口大众 海南唯一星级经销商

年中钜惠  
放“粽”端午  
6月20日 仅此一天

最高  
直降

120000元  
厂家特批 限量10台  
进店更有浓情大 赠送

进口途锐 全能SUV领航者

托森差速器  
Vienna真皮座椅  
4 MOTION 强悍四驱  
360° 全景摄像  
双模式全景天窗

扫一扫 更多精彩内容



售价: 70万起  
车身首付: 18万起

进口大众4S店—海南华众汽车销售服务有限公司  
地址: 海口市南海大道113号  
抢购热线: 66835118