

年底最后一次购车机会,元旦期间车巢智购节启动,迎接2012开门红

买车回家过年

拼优惠、拼现车、拼服务……眼看龙年即将来临,赶在春节前最后冲量,为2012开个好头成各汽车品牌经销商的最后一搏。而消费者则趁机出手,买车回家过年,12月31日至1月2日,车巢汽车城推出智购节第四季,为经销商和消费者搭建购车桥梁,打造年底最后一次购车好事,迎接2012开门红。

混业态汽车卖场掀智购潮

作为首家“混业态”汽车卖场,自6月底试营业以来,车巢相继推出智购节第一季、榜样车展、智购节第二季和第三季,为合肥消费者带来实惠的购车机会。

11月19日、20日的智购节第三季,两天时间里销售324辆,其中首次和车巢合作的利之星奔驰在活动现场收集很多意向很强的客户,最终成交3辆。“活动效果比我们预

期好很多,活动前晚布置物料时,虽然是晚上七八点,还是不停地有消费者上前询问,而且都是质量很高的,真正想买车的人。”利之星市场部工作人员对车巢非常认可,车巢汽车城的消费者不仅仅是人流量大,客户本身也很有质量。而车巢汽车城内齐全的汽车品牌,为消费者同场对比不同品牌不同车型提供便利,省时省心。

车商备战第四季

元旦期间,车巢智购节第四季将和消费者见面。车巢汽车城联手合肥实力车商,推出春节前最后一波优惠狂潮,迎接2012开门红。让消费者不必拼死拼活去车站买票;买辆新车,装满年货,红红火火过大年。

“这是过年前的最后一次活动,虽然

买车赢4000元油卡

活动期间,60余车商200多款车同场斗艳,经销商为消费者准备了非常实惠,非常诱人的购车大礼。

除了享受厂家和经销商的优惠及礼包外,车巢汽车城额外为每位购车消费者准备了丰富的大礼。现场活动游戏闯关

不停,消费者可以体验不一样的购车感受。现场上百款汽车用品1元钱秒杀。

每位购车消费者都可以参与两次车巢提供的抽奖机会,每3名购车的准车主中抽500元油卡,全天还有一次大奖机会,赢取4000元、3000元、2000元油卡。



附

车巢汽车城位于滨湖新区世纪金源购物中心,由北京知名投资集团与世纪金源集团共同打造,两层共25000m²的“混业态”卖场。

车巢汽车城全国首创汽车卖场“智购”模式,首家卖场在云南,短短两年时间,已成为当地地标性的商业体。安徽是车巢全国发力的第二站,力图打造向全国26个大中城市成功复制、扩张的连锁性汽车市场品牌。

车巢汽车城是现有4S店与专业汽车市场两种汽车销售渠道之后,新兴的第三种汽车销售渠道,它作为4S店和有形市场的有力补充,让经销商低成本、高覆盖迅速占领城市中心。

车巢汽车城旁边是永辉超市、国美电器,楼上是箱包鞋城、男装女装,还有儿童成长天地、母婴用品、童装童鞋、玩具、儿童摄影、儿童培训与儿童游乐随便挑选,再往上是电影院、网吧、电玩、酒吧等休闲娱乐场所,还有美食城。车巢汽车城把餐饮、娱

乐、休闲、百货、超市、家居、家电、影院等各种非汽车消费形态,都融入汽车消费领域,进行多元化经营。各业态相互提升人流量、驻足率、成交率,全面优化消费者购物体验,打造汽车消费市场智购榜样。

目前,一层8000m²的整车展示、销售区域已于今年6月底试营业,全面对外开放,目前包括汽贸集团、风之星集团、致远企业、安天机电等合肥本土主流的汽车集团和经销商进驻,34个品牌数百个车型同台展示,形成了一个成熟的销售、展示平台,消费者在一个市场里,可以看所有喜欢的车型,直观对比,理智做出消费选择。

从6月底试营业以来,车巢汽车城携手本土汽车品牌主流经销商,联合主流媒体,相继举办了车巢智购节第一季、第二季、第三季,榜样车展,品牌周等活动,更多优惠,市场方提供的额外礼包,油卡大奖,为消费者打造一场场购车盛宴,一波又一波的购车盛宴让消费者过足了瘾。智购大戏第四季也即将在元旦小长假期间闪亮登台。

如果,12月24日那天,
你的圣诞老人
被风雪困在了路上,
我们将代替他,
为您送上**2000**元圣诞红包。
谨祝新年快乐!

东风悦达起亚敬上

純白北京2011

WHITE BEIJING

12月24日8时至12月25日8时,只要北京新降雪量大于等于3毫米(以12月26日北京市专业气象台提供气象证明为准),我们
将在全国所有12月1日至12月20日期间购买东风悦达起亚全车系的车主中抽取10000名幸运车主,赠送2000元红包。
活动详情敬请垂询当地经销商。
东风悦达起亚汽车有限公司

全国呼叫中心:400-799-0000

网址:www.dyk.com.cn

东风悦达起亚

KIA

安徽省先驱汽车有限公司 热线:4288888 4284477 地址:双七路22号(国际汽车城内) 安天机电工程有限责任公司 热线:5171881 5118080
安徽先驱公司K5城市展厅 热线:2915888 地址:滨湖世纪金源购物中心B栋1层北门B12号 地址:包河工业园长白山路与纬一路交口