

HOUSE & CAR
EXHIBITION
2008福州房·车联展
2008福建(福州)房·车联展
系列报道

金融危机下咋救市? 年末咋激活车市楼市?

房·车联展将成润滑剂

——专访“2008福建(福州)房·车联展”组委会

□本报记者 程立葳 袁健

信不信由你。这也许将会是福州有史以来最值得参与的跨界营销方式。

这就是即将在12月12日—15日隆重登场的,由《东南快报》和福州电视台《车·生活》联手举办的“2008福建(福州)房·车联展”。

作为由福建省内主流媒体联手打造的展会,“2008福建(福州)房·车联展”在规模、配套、服务和宣传推广上,都将得到全面突破和升级。

“2008福建(福州)房·车联展”组委会主任许开宁表示,这是福州首次将房产与汽车两大当今最热门的消费领域相结合、实行跨界营销的大型展会,势必会对年终的房地产市场与汽车市场带来重要影响。



持续低迷的市场需要救市

2008年,对于房地产市场和汽车市场来说,并不是一个能让人兴奋得起来的年份。

起源于美国次贷危机的金融风暴席卷全球,中国也未能幸免。于是整个2008年,股市重挫,市场低迷,整个经济环境一片萧条。作为两大消费热点的车市和楼市率先反应,一齐进入低谷。

如此情况下,“2008福建(福州)房·车联展”应运而生。

“这是一个为政府救市和市场自救搭建的平台。我们期望能通过这个平台,找到消费需求和市场需求的完美契合点,为刺激市场、拉动经济出一份力。”许开宁说。

许开宁表示,作为主流媒体,《东南快报》有责任帮助政府积极救市、有责任帮助商家恢复信心,这是媒体的社会责任所在。

“因此,我们必须竭尽全力,帮助政府,帮助这个市场,首届房·车联展”就是抱着这样的目的诞生的。”

跨界营销是激活市场的润滑剂

众所周知,面对这样低迷的市场经济,中国政府早就开始了积极救市的行动。

昨天,央行宣布了两个月内的第三次降息;更早以前,为救楼市,将首次购房者的首付比例降低至20%,减印花税和土地增值税;为救股市,免征个人证券利息税。

许开宁认为,如此多的政策无不透露了政府救市的信号与决心。“2008福建(福州)房·车联展”也算是借机获得一个天时地利人和的环境,可以说是万事俱备。”

可以预见,在大政策的引导下,如此高规格的跨界营销必将激活年末车市与楼市。就消费者而言,年底将至,积攒了一年的消费欲望必将需要一个出口释放;而对商家来说,通过这个平台可以实现房地产市场和车市场的客户群体的交叉,较以往单一展会,更多的优质客户将会带给他们一个最好的冲击全年销量的黄金机会。

“可以这么说,消费者和商家的欲望和需求并没有减少,甚至较往年来说还有提升。只是因为今年的经济大环境,让他们缺失了信心,对接出现了问题。”许开宁认为。

“我们的房·车联展就像一瓶润滑油,或是一个他们之间缺少的齿轮,用得恰到好处,实现了他们之间的精准对接。给他们平台,给他们以信心。所以可以肯定,整个房地产和车市场都将因此欢呼雀跃。”许开宁的比喻很贴切,也很振奋人心。

四大优势创造房车消费良机

“作为组委会的我们更有责任把这个展会办好。”许开宁说,“我们要想读者之所想,办读者之所需,同时更要保障参与的商家达到最好的参展效果。而本届房车联展所具备的四大优势,也一定能实现我们办展的初衷。”

优势1: 房地产和汽车可实现客户资源共享

“首次打通车展房展,实现客户资源跨界互通,可以说是这次房车联展最大的优势所在。”许开宁表示,“房地产带来的客户资源,可以成为汽车消费的潜在客户群;而汽车带来的客户资源,或早或晚也将有购房的需要。”

据了解,目前组委会正与银行合作,邀请银行的VIP客户看展。而对于福州八县,特别是侨乡地区,有在省会城市购车购房需要的客户,组委会更有可能组织专车进行接送。这一举措在福州的任何一场展示会中都未曾有过。

优势2: 世界顶级豪车聚集人气

许开宁透露,在本届房车联展上,将打造一个顶级豪车展区,这个展区,将会是整个展会最大的新闻卖点。而到来的豪车,很有可能是市民们闻所未闻、见所未见的世界顶级豪车。

“就像劳斯莱斯幻影之类的超级豪车,都有可能来到展会,让市民大饱眼福。”许开宁说,“而这些豪车的到来,也必将带来相当高的人气,尤其是汽车爱好者。”

优势3: 呈现最全面产品和最实在优惠

“我们致力于打造全福州最大的房产和汽车展示会,因此,届时将会有诸多优质楼盘和诸多汽车经销商带来丰富的产品。”许开宁说。

其时正当年末,无论是地产商还是汽车商,都希望能年底冲刺一回。房车联展时,数量庞大的热销车型、热销楼盘都将带来聚集效应,必将能创造年终房车消费的良机,让消费者有更广的选择面、享受到更多的优惠。

优势4: 配套营销活动丰富多彩

据许开宁介绍,在房车联展上消费者还可以看到许多丰富多彩的配套活动,而这些活动,是专为房、车消费人群所设计的。“除了房车展示,我们更希望打造的是一个集消费、休闲、娱乐,以及开拓眼界等多少项功能于一身的展示会。”许开宁表示。

热线开通

0591-87614486

展会问题你问我来答

有一个话题,自会有很多问题。

我是参展商,如何才能加入参展行列?现场有哪些配套营销活动?这些问题其实我们早已经替您想到。

当然,想买车买房看热闹的你,要知道如何进展、有哪些豪车与优惠?我们也有答案。

现在起,所有和展会有关的细节问题,敬请致电0591-87614486。你来问,我来答。

你只需动一动念头与手指,我们会为你送出最完美的答案和最贴心的服务,所有的疑惑尽管丢给我们。

相关链接

房车“联姻”成功案例介绍

洛阳金秋房车联展

举办时间:每年9月至10月期间

2005年至今已成功举办四届。由洛阳市人民政府主办,洛阳日报社承办,定位为“好房好车好生活”。从举办至今,发展迅速,还吸引了搜狐招商、新浪等一批网媒的支持,已经成为洛阳乃至河南地区房车市场的风向标。

厦门房车大联展

举办时间:每年10月底

厦门日报房车大联展自2003年首届举办至今,成功举行了5届。已被公认为厦门乃至闽南地区规模最大、规格最高、内容最丰富、效果最佳、反响最好的房产、汽车类专业盛会,在业界和广大市民中具有良好的口碑和形象。

2005年的房车展上,三天时间,成交汽车近千辆。