

信报车友“激战”金牛文化园

瞎扯·虾车

□张继疆

“青岛大虾38元一只,我们的车37元一斤!”国庆期间,引爆网络的青岛天价虾一出,段子手们的各种段子瞬间刷爆了朋友圈,先是吃的,诸如米饭、花生、海瓜子、鱼子酱轮番登场,然后是消费,洗发水洗滴算、理发发剪按次数。汽车行业的文案们也不甘示弱,雪佛兰首先换算出了车辆单价“科鲁兹37元一斤”,紧接着吉利帝豪又推出了“虾币”概念,“1418虾币换新远景”“一盘大虾与完成新远景一年4次保养相比绰绰有余”——看似风马牛不相及的虾与车,就这样“瞎扯”在了一起。

从广告营销的角度来说,车价按虾的数量算,一只大虾一箱牛奶,是一种成功的“借位”营销,借用网络热门事件来进行促销活动,既成功吸睛,又成功吸金。这在早期网络营销时代,是“标题党”们惯用的手法之一。然而,我们还应当看到,不同的新媒体平台上,如何“借位”还是有相当的不同的。

咆哮体、淘宝体、凡客体都曾红极一时,这都是曾在网络营销与户外广告牌上经常出现的文案。然而,随着新媒体平台的更新,广告策划公司的文案们又不得不转换思路,“掐断数茎须”般地推出更适合新平台的策划。例如在微博上,对于热门事件的借位,李晨与范冰冰的“我们”,无论是“冰临晨下”还是“冰冰有

李”的文案都让人眼前一亮,而在“教主”黄晓明的婚礼上,“娘子?ah!”的段子也让人会心一笑。借明星之位,赢品牌之销的策划,在微信这个“图+短文”的平台上,无疑引发了一场各大品牌策划文案的“撕逼”大战。

随着微信平台逐步取代微博,适用于微博的文案,也就需要切换到微信频道——微博可以发140字以内的段子,而微信则可以做成相当丰富的营销文章。举例来说,“科鲁兹37元一斤”适用于微博,而“虾币”的换算则更适用于微信。

不断推出的新媒体平台也对媒体人提出了不断更新观念的要求。作为第一家能够盈利的新闻客户端,网易客户端上阅读量最高的帖子是“开心一刻”栏目每天的神贴,它用诙谐的网络语言梳理当天发生的各种新闻事件,腾讯跟随其后推出的“新闻哥”也延续了这一风格。而在微博、微信之后,新的媒体平台,如《ZAKER》《知乎日报》等电子杂志平台,在用一种开放性思路发展的同时,以“互联网+”吸引广大用户参与互动。正如《知乎日报》上著名的《瞎扯·如何正确地吐槽》栏目,就可以看作是网易“开心一刻”的微缩版,而区别则在于一个吐槽的是小编,另一个吐槽的则是藏龙卧虎般的民间高人。



10月17日,市民杜先生在北京现代信阳和润4S店购买北京现代名图(2015款1.8L智能型)轿车一辆。在记者的帮助下,杜先生在原有购车优惠基础上又减现金1000元,信阳和润4S店另赠送全车质保贴膜、品牌导航、坐垫、脚垫,优惠总价值近4000元,这是《信阳日报》汽车周刊“购车我来帮”栏目成立以来,为市民帮购成功的第32辆汽车,交易总价值近450万元。“购车我来帮”栏目自今年3月25日成立以来,凭借媒体优势,打造特色温馨购车交易平台,免费为市民提供选车、购车、维权等多项服务。

本报记者 张继疆 摄

学车哪里好 选择市驾校 信阳市驾驶员培训学校

信阳市驾校是具有一级资质的驾驶员培训学校,地处信阳市南京路金三角(平西路北端与老312国道交叉口)。学校具有C1、B2和增驾A1、A2、A3、B1驾驶执照培训资格。学校环境优美,各种配套设施齐全,大小教练车辆共有60多辆。内设学员公寓、餐厅、多媒体教室、大型理论模拟教室、维修实习车间等。

信阳市驾校有着多年的办学经验,师资力量雄厚,有20多名资深教练员以及10多名业务精英。教学质量过硬,管理机构健全,服务热情周到。多年来已为社会培养大批的合格驾驶人才。为了方便学员来学校培训学习,学校开设了交通专线接送学员,交通专线贯穿全市。学校专门安排车辆为学员提供体检照相、考试等多项便利服务,为广大学员解决实际困难,深受学员和社会各界好评。

咨询电话:0376—6531177 8011102

零利率、零手续费、低首付 公务员买车从此无压力

你不必为买车的月供发愁了,你也不必为买车的高利率负担而苦恼了。公务员买车从此不再有了压力了:信阳取翔公司与中国银行、工商银行携手推出的针对全市公务员(含教师、医生等事业单位)分期购车专享方案正式出台。按这一方案,凡公务员购车均可享受零利率、零手续费、低首付政策,且手续简单便捷。

这一专享方案让公务员买车不再承担额外负担。

另外,全款购车或购买车辆保险还可以再享优惠,并赠送同等价值的商品。

相关方案敬请详询您的专属服务顾问。

信阳取翔公司——汽车分期付款专业机构

电话:0376-3063333 15194465559

地址:信阳市312国道银钱加油站向东1000米路南。

军队、警匪作战的游戏,参与者穿上不同袖章的军装,佩戴专业的野战装备,穿梭于丛林之间,展现各种队形阵势,进行防御、攻守作战。由于游戏的互动性强,真实感强烈,所以备受年轻人的追捧,近几年,真人CS游戏开始在全国各大城市流行起来。

当日上午9时,受邀的英雄豪杰们准时齐聚真人CS拓展场地金牛文化园,一个个兴致勃勃、精神抖擞。经过教官的专业指导及规则讲解之后,战士们统一着装,各有分工地扛起狙击枪、95式步枪,以团队作战的形式登上金牛山,开始进行丛林作战比赛。

本次作战项目分别为解救人性、阵地防守、大逃杀、丛林歼灭,共4场作战项目。在金牛文化园CS拓展基地内,任何地方都可以视为你的藏身之处,园区内的绿树丛林、回廊柱旁,无不暗藏“杀机”。待双方战场布阵完毕,蓝方刚开始攻击红方主阵地,一阵“嘶嘶”声便开启了作战的紧张气氛。红方队友被击中,头上冒烟了,原因居然是队友看错人误将同伴打死。俗话说,不怕神一样的对手就怕猪一样的队友,虽然是游戏,可见小伙伴们都已全身心投入到游戏的紧张状态中。

在“丛林歼灭”作战项目中,所有参赛队员每3人一组,被分为6组进行小组合作厮杀,待所有小组全部被歼灭后,剩下小组幸存的最后3名队员再进行终极PK,分出前三名进行奖品颁发,其中有两组队员合作将单独行动的小组全部歼灭,最终奖品也由合作小组获得。“CS丛林作战在赛前布置好周密的作战计划是必要的,战术是关键,执行也马虎不得,实战中各方势力单薄只有拉拢友军共同作战,才有胜利的可能。”一位当过兵的车友张先生说道。“真人CS实在是太考验团队之间的默契度和合作能力了,我觉得这样的活动非常好,可以缓解我们上班族的压力,更给我们年轻人的生活带来乐趣。”车友林先生兴奋地说。

通过半天的活动,车友们虽然很累但依旧乐此不疲,大家也建立了很好的伙伴关系,纷纷表示今后将更加乐意,支持并参与到类似的活动当中来。其中,车友杜先生表示,通过此次车友活动真正体验到了真人CS游戏带来的刺激,也体验了一场与“敌人”之间的“生死较量”。该游戏是提高团队凝聚力和执行力不错的选择,我们一定会组织公司的中层员工参与一下。

自今年3月信报车友俱乐部成立以来,已经多次组织我市广大车友参加活动。在“文明出行我先行”的活动主旨下,车友们通过微信、微博等网络新媒体平台,依托互联网“病毒式营销”的方式,在赞助商与车友互动的过程中,转发与点赞,成为一种基于移动互联网时代下的新渠道,通过各个平台的转发、互动,也使得阅读群体呈几何倍数增加。每一期帖子发出后,不仅媒体的公众号在转发,赞助商的公众号在转发,而且每名车友也都在转发。小小的一个“转发”动作,让“文明”一词更加深入人心。



10月17日下午3时,“至臻·致美”东风悦达起亚全新K5信阳地区上市会暨信阳悦达起亚4S店5周年店庆团购会在该店成功举行。该店主要负责人、嘉宾及本地媒体均出席了此次发布会。图为发布会现场。

本报记者 刘远强 摄

江淮汽车小型SUV瑞风S3自上市以来累计销量已超过18万辆。10月17日,第二代瑞风S3在信阳万山汽车销售有限公司江淮4S店举办发布上市会。会上,江淮万山总经理李健介绍了第二代瑞风S3和瑞风S3的优势,并推出了一系列重大优惠活动,吸引了很多江淮粉丝。图为发布会上订车抽奖得主与爱车合影。

见习记者 王红霞 摄



六年庆典 不容错过

本报讯(见习记者 王红霞)信阳锐达比亚迪4S店六周年庆典将于10月31日在信阳锐达比亚迪4S店内盛大举行,届时到店客户均可享受比亚迪全系车型今年的最后一次神秘特价。

据了解,在六周年庆典当天,巨额优惠活动,神秘的价格、神秘的大礼应有尽有,更有“高颜值”的混合动力车型比亚迪唐和比亚迪宋燃油版的惊艳亮相。届时现场还有美味的茶歇、精彩的表演、丰富的活动与到店新老客户共享,这场庆典不容错过。

借着汽车销售“金九银十”的东风,10月17日至18日,在刚过去的周末里,我市各家汽车经销商纷纷推出了促销活动。作为本年度唯一一次大型厂庆团购会,北京现代十三周年厂庆活动在我市北京现代和润4S店和全程4S店同步举行。广本信阳信诚4S店推出了“限时限量不限价抢购会”,并为到店的各位准车主准备了丰富的大礼包。

本报记者 张继疆 摄



跨界商家抱团取暖

本报讯(记者 张继疆)“都说今年汽车行业不景气,但是在新成立的商会帮助下,我们有信心打开暂时的困难局面,应对行业寒冬。”10月19日,在信阳市欧亚汽车经销商商会成立暨第一次会员大会上,来自全市各个行业的精英们会聚一堂。商会发起人之一、信阳天源拍卖公司董事长苏滨信心满满地对记者说,天源拍卖在我市多次举办公车、二手

车拍卖活动,同时成为商会的会长单位。

在此次成立大会上,会议宣读了市民政局关于同意成立信阳市欧亚汽车经销商商会的批复、商会章程,公布了商会副会长、理事、成员名单等一系列活动议题。商会总发起人、商会法定代表人、信阳欧亚国际汽车城经营管理有限公司董事长宁明在大会上作关于商会筹备情况的报告。据了解,

信阳市欧亚汽车经销商商会是由在我市范围内从事汽车销售及相关售后服务企业,包括汽车4S店、汽车经销商、二手车购销、汽配、维修、装饰、后市场服务等,自愿结成的具有地方性、行业性、自律性、非盈利性的社会组织。旨在架起政府和企业之间沟通的桥梁,为会员打造信息平台,促进汽车产业及相关产业发展,为我市经济的发展贡献力量。该商会将为会员提供

融资、担保和保险服务,定期组织会员联谊会,协调会员之间的销售关系,在搞好行业价格自律,避免相互竞价以及伤害会员单位利益方面起到协调作用。

从今年4月开始,我国汽车行业经历了15年来的首次增长减缓,经销商库存大量积压、销售利润率不断降低、企业资金链相对脆弱等问题困扰着每一位从业人

员,仅在我市就有数家4S店关门停业。如何应对如此“新常态”成为汽车行业老板们亟须解决的难题。跨界抱团,也许就是这一难题的破解之道。在此次欧亚汽车经销商商会成立大会上,记者就见到了信阳市鸡公山酒业董事长朱耀辉,鸡公山酒业也成为商会的会长单位。同样跨界支持的还有信阳飞凌婚庆的任耕冉,他所负责的二手车评估公司也成为商会的理事单位。