



东营市合德医院
国家正规定点医保医院

专治顽固复发泌尿性疾

●新成果: 最新疗法, 神效...
●新突破: 靶向因子...
●新突破: 靶向因子...
●新突破: 靶向因子...

333元 诚信永恒
二独家推出二
根治疾病HSV病毒新疗法
国际新医学保密精英配方

湿疣HSV病毒
不激光 不手术 无痛苦
一次根治 杜绝复发

24小时专家热线: 0546-8331038
地址: 东营市东城辽河路110号

齐鲁车展三天售出800余辆

销售总额逾8000万元,以经济适用车型为主

本报4月17日讯(记者张倩) 17日下午2时许,齐鲁(春季)车展东营展在一片热闹氛围中顺利闭幕。各参展商盘点三天的销售情况,有序撤出展车、展位。历时三天的齐鲁(春季)车展东营展创造了一个个销售神话,三天共销售汽车800余辆,销售总额超过8000万元,创造了东营

车市历史上前所未有的盛况。17日上午,一场小雨给东营带来了清爽的气息,齐鲁(春季)车展东营展的最后一天伴随着柔和的朝阳拉开了帷幕。经过了两天的销售热潮,众参展商们纷纷使出杀手锏,希望赢得最后的销售胜利,使销售量更上一个

台阶。长安金牛星给参观者们带来了一场精彩绝伦的漂移表演,将平时只能在电视电影上看到的高超车技带到了大家的面前。各个展位的模特表演也引起了一场又一场轰动,现场气氛热烈,各参展商继续推出各种优惠措施。本次车展上售出的车辆

以经济适用型为主,悦达起亚、长安悦翔、长城、标致等中低价位的车型热销。车展上的新车大放异彩,New POLO、新宝来、大众CC、起亚K5等新车成了争相追捧的对象。当然,像大众、别克、福特这样的传统畅销品牌依然爆发着无穷的吸引力,一汽大众、上海大众、别

克的销量都稳居前列。本次车展上不仅有豪车、名车助阵,赚足了眼球,更为东营市民奉上了最丰富的汽车大餐。各种品牌、各种价格的汽车应有尽有,让每位参观者都高兴而来尽兴而归。参展商们为车展而做出的各种让利活动,给市民带来了实实在在的优

惠。继车展第一天创造销售记录之后,齐鲁(春季)车展东营展每天都在创造神话,三天共计销售汽车800余辆,在东营各界车展上是前所未有的高潮。车展结束后,各参展商们纷纷表示,齐鲁(春季)车展东营展是一场规模空前、秩序井然的高品质车展。



我与豪车



争赏房车



圆桌会议

- ① 4月15日,黄河公园内2011齐鲁(春季)汽车展示交易会东营展现场,品牌众多的汽车给市民带来了全新的视觉冲击,市民纷纷与名车合影。本报记者 段学虎 摄影报道
- ② 4月16日,齐鲁(春季)车展东营展的第二天,市民争相观赏奔驰房车。据工作人员介绍,会展期间,奔驰房车一直都很受市民关注。本报记者 顾松 摄影报道
- ③ 17日,一对老年夫妇在一家展位提供的圆桌上讨论车型。据老先生介绍,老两口特意抽空到车展上来逛逛,寻找一款适合家用的轿车。本报见习记者 闫西龙 摄影报道

大众攀登4S店让市民享优惠

本报记者 张倩

17日,齐鲁(春季)车展东营展胜利落下帷幕,作为本次车展参展规模最大的大众攀登4S店,三天共计销售汽车百余辆,创造了本次车展参展商中的最高纪录。记者对一汽大众攀登4S店销售部经理商文江(以下简称商)进行了专访。

记者:齐鲁(春季)车展东营展为什么会如此火爆?
商:在消费者心中,到每年的四五月份,就要去车展上买车。消费者现在买车都很理性,会在网上大量搜索,但是还是依赖实物,在车展上种类更全、比较和选择的余地较大。还有的消费者是已经看好了某款车,就是等待在车展上经销商给出的价格优惠,所以市民对车展抱有很大兴趣。而经销商正是迎合了市民的这种心理,所以在车展上推出了优惠措施。每年春季车展上的订单,一般在四五月份,然后就是9月份的秋季车展,订单能持续到元旦。所以,这是一个相互促进的过程。

记者:一汽大众攀登4S店在本次车展上的销量如何?
商:一汽大众在本次车展上共推出了6款车型、3款特价车,共计售出汽车百余辆,达到了预期目标。因为我们的纪念版捷达还未上市,所以有许多意向客户还没定下来,但是,在车展上达到了较好的宣传效果。CC作为我们在本次车展上推荐的重点车型,受到了市民们的热情追捧,成为了本次车展上最受欢迎和最关注的车型之一。

记者:一汽大众攀登4S店为本次车展推出了哪些优惠措施?
商:我们带来了3款特价车,都给出了最大的优惠,而且赠送汽车贴膜,享受3000元惠民补贴等优惠。只要是留档的客户就可以参加我们的抽奖,有各种惊喜。

记者:一汽大众攀登4S店在本次车展上最大的亮点是什么?
商:我们为东营市民带来了在欧洲被媒体誉为“有史以来最美的大众汽车”的CC,消费者可以进行试驾,与CC零距离接触,感受CC所带来的动感与优雅完美结合的魅力。我们还特地展出了刚刚到店的捷达200万辆纪念版。1991年12月5日第一辆捷达A2在一汽-大众轿车厂组装下线,从此捷达在近20年的时间里在神州大地,创造了一个神话!大众捷达在国内销量即将突破200万辆的业绩,为此,一汽大众即将推出新捷达200万辆纪念版车型,新车将于4月期间发布上市,在本次车展上东营市民可以先睹为快。

路虎、悍马等豪车现身齐鲁车展

东营57人达成购车意向

本报4月17日讯(记者 聂金刚) 2011齐鲁(春季)汽车展示交易会东营展上名车荟萃,路虎、悍马等豪车前来助阵,车展期间达成购车意向的客户就有57人。

4月14日车展开幕前一天,各品牌豪车就纷纷赶到东营车展的现场,仅中汽之星带来的豪车就多达八款,豪车的惊艳亮相引来市民

的驻足观看,更加提高了车展的档次。路虎、悍马、捷豹、红杉、林肯等名车的助阵让三天时间内豪车前的人流量一直保持最多。中汽之星销售总监张海告诉记者,从车展开始第一天一直到车展结束,展位前观看的人数一直居高不下,市民们纷纷争相和豪车合影留念。张总监介绍,

本次车展他们参展车辆阵容豪华,“我们是第一次参加东营的齐鲁车展,所以就把所有的高档车都开了过来。”张总监说,尽管本次车展没有签下订单,不过达成意向的客户不在少数,三天时间内达成意向的客户总共有57人。很多人的购车意向非常明显,这在历届车

展中都是比较常见的,“东营的购买能力比较强,在这次车展上也得到了体现,车展结束后我们会继续跟踪意向车主,直至签订订单。”张海说,相对于中低档车型而言,市民对豪车的接受能力尚待提高,随着今后高档次车展举办次数的增多,东营车展购车的人数会日益增多。

外地展商热评齐鲁车展——

车展将推动当地经济发展

本报4月17日讯(记者 聂金刚) 4月15日,2011齐鲁(春季)汽车展示交易会东营展盛大开幕。外地展商携豪车、名车积极参与本届车展,高度评价本次车展,认为国际性的车展将有利于提高东营办展档次,带动东营地方经济的发展。

记者在现场看到,外地展商对本届车展相当重视,捷豹、路虎、丰田红杉、林肯、悍马、奔驰房车、英菲尼迪等重量级的豪车名车悉数登陆东营。外地展商的加盟,让东营市民大开眼界的同时,也让4月15日2011齐鲁(春季)汽车展示交易会东营展更具国际性档次。

中汽之星落地山东之后就参加了齐鲁(春季)车展济南展,仅隔一周就来到了东营展的现场。随之而来的不仅是众多豪车、名车,更多的是国际性的欣赏品味。山东中汽之星汽车销售服务有限公司销售总监张海认为,东营汽车市场消费能力比较强,销售潜力巨大,能够让东营市民近距离接触到中汽之星,让市民认识、认同中汽之星的品味。

销售总监张海说,本届车展四地联动办展,直接提升了东营车展的档次,为东营今后与国际性车展接轨提供了更高的平台。本届车展在室外举行,而且免收门票,满足了东营市民对车展的欣赏需求。相信本届车展的成功举办将进一步提升东营车展的档次,带动东营经济的发展。

外地车友热情参加齐鲁车展

本报4月17日讯(记者 吕增霞) 15日,2011齐鲁(春季)汽车展示交易会东营展在黄河公园如期举行。上万名爱车一族到车展现场观车、购车。经采访了解到,本次车展虽然是在东营举行,但还是吸引了很多外地爱车一族的青睐。

“我是从亲戚那里听说东营有车展的,所以就叫着一个滨州的朋友一块过来选车了。”来自潍坊的闫清平先生告诉记者。16日上午9时许,记者便跟随闫先生和他的朋友一起选车了。每当看到相中的车时,闫先生就坐上车感受一下,在一边的朋友郭先生当起了“专家”,帮忙分析车的性能、优点、缺点和性价比。闫先生说,多亏了朋友帮忙选车,这次齐鲁车展规模很大,选择的余地也很大。

在一旁当“专家”的郭先生说,帮朋友看了那么多车之后,自己也非常心动,也想换一辆新车试试。上午逛了三个多小时,闫先生看上了好几辆车,但是没有下定决心该选那辆车,于是在下午甄选了近两个小时之后,终于选上了自己和朋友都看上的一辆汽车。