CO3

现场价比三家,免去多店奔波之苦

看车选车买车,一

2日,记者在车展现场看 到,城区以外的市民来得更 多。主办方介绍,车展上一站 式看车购车,免去奔波之苦, 是吸引市民来的最大动力。

上午9点多,冠县的王先 生和两位同事一起来到聊城体 育馆。他告诉记者,车展第一 天他们就想来, 可正好有朋友 结婚, 把看车展这事给耽搁 了。"幸好车展有4天,要是 错过这次机会挺可惜, 毕竟车 展上的优惠幅度比平时购车大 很多。

高先生说, 朋友的婚礼一 举行完,他就约了两位同事来 看车展。"一定要来看看车 展,到这里来一趟,看车、选 车、买车一趟就全办了, 省得 平时一趟趟到各汽车销售公司去。"

记者注意到, 在聊城体育 馆及附近的停车场,停了大量 聊城各县市牌照的汽车,他们 中大都是来看车展的, 从牌照 上可以看出,来自冠县、莘 县、东阿、临清等地方的车特 别多。此外,也有不少从济 南、德州、菏泽等地赶来参加 车展的市民。

广州本田的工作人员说, 从买车、订车和询问情况的客 户中, 他发现城区以外的市民 特别多,最少也有一半。

主办方工作人员估测, 站式车展可以让市民免去奔波 多家 4S 店也不一定能买到中意 汽车的尴尬,两天来参展的市 民中, 差多不有一半是从县市 赶来的。



车展现场,市民透过车窗仔细"品味"。

本报记者 李军 摄

"换部新车 生意更好做"

笑谈,可开车来买车 适。 的人多得是。

看车现场>>

先生对记者说,他的 车前围了十多名市 桑塔纳开了8年多 民,车里还坐着一位 了,也给自己出了大 市民,正在向销售人 力, 现在开着质量也 没问题,可出去谈生 的孙老师说,他拿到 意就吃亏了。

"人家一看俺的 去年就开始筹划买车 坐骑,就怀疑我经济 的事,可他相中的车 实力不行。这样下去 型价格让他有些接受 我谈生意就危险喽, 不了。"现在看了这次 应该换代了。"孙先 车展,心里踏实了,准 生说,一步到位花近 备今天就买,已经看 百万元买奔驰、宝马 好了,就是新出的 还不现实,他转了又 POLO 进取,停车时 转,准备花20多万 买辆北京现代第八代 想,很适合自己。按 索纳塔,或买辆进口 说早该出手买了,早 三菱,霸气而不失优 买早享受嘛。

"骑驴找驴"是 雅,性价比也很合

在五洲大众展区 做建材生意的刘 看到,一辆新帕萨特 员"取经"。聊城大学 驾驶证都2年了,从 少占空间, 价位也理

●车展优惠多

最大奖项,赠送电动车

以往车展,尽管参 展商匠心独具, 送各色 礼品, 但购车市民提出 的要求日益别具个性且 细致。此次车展,部分 参展商想市民所想,将 购车礼包金额加大,内 容丰富,尽量满足购车 市民的各方面需求,找 到了一个买卖的最佳契

"只要是合理的要 求,都可以满足。"聊 城金羊公司一位工作人 员说,公司9款车型均 让利销售,满足消费者

市民张先生认为, 对于买得起车的人来 说,现金优惠吸引力远 没有丰厚的礼包合算。 现在汽车不仅仅是代步 工具, 更是从繁杂的细 节让人倍感舒适的伙 伴。经销商送出的礼包 很丰富,还可以自主定

制,是较为贴心的一种

走访车展现场发 现,汽车销售商与市民 的交谈除成交金额外, 最热火朝天的就是礼包 惠送的问题。小到一个 毛绒玩具, 大到真皮椅 套, 无所不有。在广汽 吉奥展区, 为了吸引消 费者参观购车, 现场组 装电动车,只要购车就

大优惠,直降3万2

购买荣威 750 最 高可优惠 3.2 万元,还 可参与砸金蛋中车饰 活动;购买凯越导航版 可优惠2万元;购买东 风日产天籁最高优惠 1.9 万元……记者从 30多家经销商了解到, 本次车展优惠可谓空 前,少则数千,多则数 万,让消费者真真切切 体验到了车展购车的

车靓人多,这是车 展第二天市民最大的 感受。从上午9点开 始,车展外汽车停放区 车位已开始紧张。从车 牌上看,前来观展的市 民除聊城市民外,还有 不少从河南、河北、德 州赶来的市民。在摩托 车和电动自行车混合 停放区,也是停放得满 满当当。

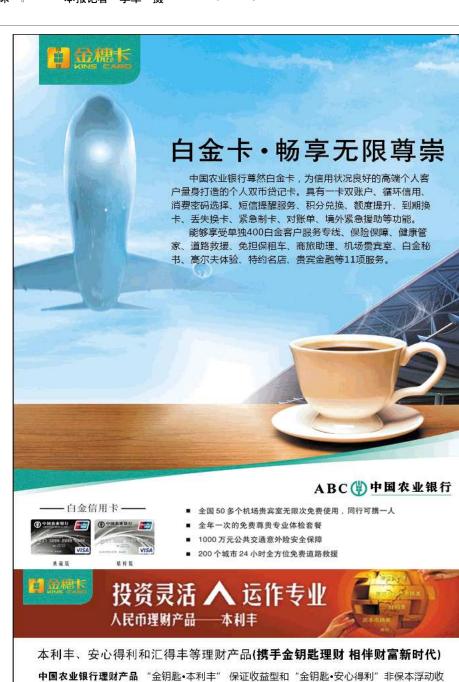
观展时,人挤人, 人群不由得放慢了脚 步。车展现场,各参展 商均抛出最低价格,现 场还可砸金蛋抽奖,颇 受车友青睐。不少人纷 纷进入车内试坐感受 一下,由于人多,有时 还需排队等候。

上海通用别克、北 京现代、朗逸、长安马

自达、长安福特福克 斯、东风日产、凯美瑞、 斯卡达等车型也是当 日热销车辆的主角。购 车的车友不光是看中 价格,还要对比车辆性 价比。动力怎么样?省 油吗?这些都是车友在 咨询方面问得较多的 问题。

车展上, 众汽车参 展商纷纷以"巨惠" "现金直降"、"大礼包" 等方式登场。赶在"五 一"小长假结束前来选 车购车的市民,多数都 收集众车型的资料,并 考虑尽快买车。

本版稿件采写: 本报记者 张召旭 刘彦朋 刘铭



益型产品风险低、收益高,公司和个人客户在中国农业银行各网点均可购买。

客服热线: 400-619-5599 021-61295599 中国农业银行网站: www.abchina.com

详询:0635-8901528 0635-8901205