

十多款车型让利万元

现场还有厂家推出的特价车



在本报主办的“五一”车展上,漂亮的车模成了车展上一道靓丽的风景线。(本报资料片 邹俊美 摄)

本报聊城8月23日讯(记者 张召旭)“车展上买车是不是比现在优惠多?”连日来,本报接到数百个咨询车展购车优惠力度的电话。记者了解到,各大汽车参展经销商将带来全新的车型,全新的惊喜和最大力度的优惠。

23日上午,东城办事处李先生打来电话说,他看了本报报道后,打算在车展上买一辆新车,现在最关心车展期间购车优惠大不大。“如果车展期间购车有特殊优惠,我就等到车展再说。”记者从车展组委会获悉,自从本报刊登车展信息以来,每天接到关于咨询车展购车优惠的电话不下几十个。

据组委会不完全统计,车展让利幅度在万元以上的车型多达十余款,而厂家直供特价车、买车赠礼等活动更是席卷全场。

城区一家4S店销售经理说,由于购置税和汽车下乡等利好政策取消,新的利好政策又不能在短期内出台,目前现有的优惠政策不足以再对消费者产生有力的吸引。再加上“五一”车展透支了很大一部分优惠,参加大型车展对商家来说无疑是提升业绩的有利时机,对消费者来说在车展上买车也是较为实惠的。

“逛车展,看靓车,购爱车,享优

惠。”这是看车者的普遍心态。而作为车商,更渴望在本届秋季车展斩获不菲的销售业绩。记者在车展主办方负责人处了解到,几乎所有车型都推出大幅度的优惠,为购车者带来了丰厚的大礼。

为期4天的“2011聊城金秋汽车文化展销会”,对进场观众不收取任何费用。车展组委会表示,此次车展的主要宗旨是为有意向买车的消费者提供最大的便利和实惠,为广大汽车品牌、汽车经销商提供一个展示企业文化、品牌价值和优质服务的平台,同时为参展车商和消费者搭建一个大规模、高档次的沟通桥梁。

认定车展优惠力度大 准车主 4S 店提前选车

本报聊城8月23日讯(记者 张召旭)由聊城市汽车流通行业协会与本报联合主办的“2011聊城金秋汽车文化展销会”将于9月8日亮相。不少准车主提前行动,打探优惠、比较车型,打算先选好车只等车展订车。

23日上午,记者来到江北汽车城,还未进入任何一家4S店展厅,就看到“全面升级再优惠”、“车展推出钜惠车型”、“特价车”、“尽享超值优惠”等各种宣传标语悬挂在展厅外。

在聊城鲁翔帝豪4S店内,帝豪EC7、EC8等车型摆在展厅显要位置。前来选车的市民吴先生说,他打算在车展上买一款家用车,趁着现在有时间,提前和朋友来选车。“我打算买10万块钱左右的车,刚才看了科鲁兹、东风悦达起亚K2、别克凯越、骐威等车型,朋友说帝豪性能各方面都很不错,价格

也合适,过来看看。”吴先生说,现在选好车,车展再出手,价格应该会更低。

东昌路一家4S店销售顾问说,最近一段时间,前来看车的顾客挺多,不过大家都好像商量好的,只选车打听价格,似乎没有购买的意向。“估计他们是在等着车展上更大的优惠。”

城区一家汽车经销商负责人说,他们参加多次车展,对“展前沉寂”这个概念深有体会。车展之前半个月开始,店内的销量就开始受到影响,时间越近,影响越大。就车型而言,价格越低,受车展影响就越大。展前积蓄的这种消费能量,一直要到车展现场才能释放,而车展收集的信息,展后几个月才能完全消化。“就聊城市而言,除了春节等传统销售旺季之外,其它时间大部分都在跟着车展节奏走。”

- ★黄金节点
- ★超大规模
- ★同步齐鲁车展
- ★厂商优惠
- ★团购秒杀
- ★尽在金秋车展

2011 聊城金秋汽车文化博览会

即将盛大启幕

主办:聊城市汽车流通行业协会

承办:齐鲁晚报·今日聊城

时间:2011年9月8日-11日

地点:开发区金羊物流园(东昌路东首向北300米)



垂询电话: 0635-8278128