

邮储银行杯 圆满落幕
2011齐鲁(德州)秋季车展



9日至11日,本报举办的邮储银行杯2011齐鲁(德州)秋季车展,9日上午9时许还未开始,团购处已经掀起预订的热潮。有了春季车展的经验,市民和经销商对团购都十分期待。车展结束后,记者了解到,不少市民只要一句“我报名团购了”,经销商就给最多的优惠。

市民购车追求更实惠,车商求量给出更优惠

车展上团购好火爆

本报记者 徐乐静

购车市民

买车先到团购处看看

“团购在这儿呢!”9日上午9时许,市民张先生与朋友一同来到本报团购处。据张先生说,春季车展他参加了团购,但当时没有买到爱车,于是这次车展与朋友再来看看。“我很早就报名团购了。”张先生说,团购肯定比直接购买便宜。

记者看到,车展还未开始,本报团购处就围满了已经报了名或者正在报名的消费者。他们有的经朋友介绍,说团购买车能实惠些;有的是看到团购处火爆便前来看看。“春季车展的时候我已经买了车,是辆比亚迪。”28岁的李明告诉记者,这次车展他只是观展,来见识见识好车,没打算再买车。“以我现在的经济实力也买不起了啊。”李明笑着说。

9日上午,今年32岁的李女士从9时30分许,一直等到11时许,她告诉记者,在车展前她就报名团购了,当天过来看发现自己喜欢的车报名团购的人数较少,于是她就在现场等等,如果要的人多,就一起去和经销商打价。

现场登记

有了经验一切有条不紊

齐鲁晚报·今日德州2011春季精品房车展时,由于第一次组织团购汽车,本报工作人员和经销商都是摸着石头过河,胆战心惊地深怕没有办好团购。有了上次的经验,本



一位原本没有报名团购的市民跑到车展现场的团购处,要现场参与本报的团购活动。 本报记者 苏超 摄

报举办的邮储银行杯2011齐鲁(德州)秋季车展团购有条不紊。“我们把每一款车的报名人数分开统计,等到人数都确定了,再带到经销商那里谈价钱。”本报工作人员说。

记者在团购处看到,本报为团购报名的每一家经销商都准备了一个牌子,工作人员带着团购的消费者,举着牌子来到相应的经销商展位处,团购大军相当有阵势。“我们每个人负责一个经销商,与消费者保持联系。”

9日当天,团购处的工作人员不停

地带着消费者徘徊在经销商与团购处,一边出谋划策一边与经销商谈价。

经销商们

参加团购给予最高优惠

9日德州天气凉爽,经销商们精神百倍地招呼着来往的消费者们。“买车送大礼包”、“价格直降6000元”、“先订车,随时都可以取车”……记者在车展现场转了一圈,发现经销商都有各自的优惠政策。

9日下午3时许,两名参加团购的消费者在本报工作人员的带领下来到广州本田展位处。“听说之前有团购,我们也想参加,能不能便宜些。”市民秦先生问道。广州本田的销售经理告诉秦先生,只要参加了团购,即便没有一批过来,经销商处也会尽量给予最优惠的价格。

经销商表示,参加车展的汽车每一辆价格都已经有很大的优惠了。“目前买什么都流行团购,我们之所以搞团购卖车主要是为了打品牌。”经销商说。