

受高油价刺激 小排量车升温

本报4月10日讯(记者 张永斌 见习记者 张萍 郭佳) 4月9日—10日,由齐鲁晚报主办,日照三乐文化传媒有限公司、黄海网承办的首届日照春季车展在太阳广场激情上演。在“油价破八”的驱动中,各大汽车厂商纷纷加大优惠力度吸引消费者,低油耗车升温明显。

在车展现场,许多品牌推出了低油耗汽车,对于想购买私家车的工薪阶层而言,尤其受欢迎。据了解,油价的上调虽然不会直接影响消费者购车的意愿,但许多消费者更多地开始将汽车的燃油消耗纳入考虑范围,这在私家车中表现较为突出。

江淮轿车日照江淮销售有限公司的展区共展出4款车型,4月10日上午,记者看到1.0L的小排量车型“悦悦”受到不少消费者的青睐,据销售顾问庄伟介绍,他们展区这两天咨询悦悦的最多,另外几款排量较高的车型较少。

现场选车的秦先生说,由于他家到单位交通不方便,他想买一辆车上下班使用,并不出远门,所以想买排量在1.6L以下的车型,“4月7日,油价都破八了,买车是一个长期投入,其中油耗占了很大一部分。”

日照盛和集团携4款车型参

展,其中瑞麒主打小排量、低耗品牌,为了促销,不少车型可全额贷款,并且零首付、零利率,两天之内便可以提车。销售顾问王华说,4月7日油价上涨后,每天都有数台汽车被订购,而车展上推出的优惠政策,更是积累了不少人气。

刘先生和李女士的孩子在新营小学上学,李女士想买一辆汽车接送孩子,她的目标锁定在东风景逸1.5XL、奇瑞A3、骏捷JJ等几款“小排量大空间,低油耗高性能”的车型中。她说,她主要在市区分驶,油耗和性价比是她考虑的重点。

日照盛和汽车市场总监郑滨分析,自7日零时起,国内汽油、柴油零售最高限价每吨分别提高500元和400元,油价的上涨促使汽车的相关费用随之增加,而国家对节能的低油耗汽车实行的3000元节能补贴政策也让市民多了一个选择的理由。

对消费者来说,选购这类车型,不仅买车时省钱,用起来也更实惠,从车展现场看,海马汽车、雪佛兰汽车等不少品牌都有低油耗汽车销售,据雪佛兰汽车销售顾问安先生介绍,节能汽车综合工况油耗比现行标准值低20%左右,这意味着,使用过程中,节能汽车可为车主省下约20%的油费。

一些原装进口车 瞄上日照市场

本报4月10日讯 (记者 张永斌 见习记者 张萍) 4月9日—10日,车展现场观者如潮,各参展商都拿出各自的明星产品,其中,一些品牌的原装进口车辆吸引了不少人的眼光。

日照飞驰特约销售服务店带来了多款进口起亚、进口大众车型。销售经理刘兴祥说,相比同款的国内产车辆,进口车在发动机、汽车底盘、安全与舒适性上有更多优势,此次款车型是首次引入日照,看中的是这里市场的潜力。

奥迪展区展出了奥迪TT敞篷和A5敞篷等多款进口车,引起了现场购车者的广泛关注。销售顾问高玉凤说,进口车辆在国内没有流水线,有些款式在国内也不多见,不少追求款式独特和性能的顾客会选择进口车。

日照鸿发丰田汽车销售服务有限公司在车展上展示了普拉多、普瑞维亚等多款进口车。销售顾问张振说,日照进口原装汽车市场潜力很大,具备经济实力的市民对其也比较认可。

4月10日,记者在奔驰展区看到,3辆进口奔驰车上面都被贴上了“此车已订”的标签。

三万人共享“汽车嘉年华”

本届车展两天销售458台汽车

本报4月10日讯(记者 张永斌 见习记者 张萍) 4月9日—10日,由齐鲁晚报主办、日照三乐文化传媒有限公司承办的首届日照春季车展在太阳广场激情上演。近50个品牌汽车参展,成交量达458台,三万人共享“汽车嘉年华”。

4月9日上午,惠风和畅,春光

明媚,齐鲁晚报主办的首届日照春季车展在美丽的太阳广场拉开帷幕,来自近50个汽车品牌的数百款车型齐聚车展,当日上午7点多,不少市民已经涌入广场,与不同品牌汽车亲密接触。

汽车参展商们使出浑身解数,这边搭建企业大篷车吸引人气,那

边摆上多在婚礼上见的“彩虹桥”招揽顾客。促销方式也是花样百出,TV团购、“派送红包”,现场巨惠、砸金蛋、代金券等各种方式轮番上阵。

车展上各色豪车争奇斗艳,经济型轿车姿态万千;经典车型宝刀未老,新车上市崭新亮相。多种车型风情各异,为广市民献上一场

精彩绝伦的汽车盛宴,让车迷们实实在在地过把瘾,挑个够,“挑花了眼”是不少人的共识。

参展商倾情促销,市民则仔细对比,精挑细选,“货比三家”在车展上轻松成为现实,不必东奔西走,消费者溜达着便能将心仪的车型看个遍。给力的车展现场促销让不少市

民满怀希望而来,心满意足而归。

“媚眼含羞合,丹唇逐笑开。”风情各异,姿态万千的美女车模亮相车展,美女香车伴随着太阳广场的音乐喷泉和徐徐海风,为大家带来了一场生动的别样车展。而女子川剧“变脸”,劲歌热舞等文艺演出倾力加盟,使本届车展更像一场

“嘉年华”。

为期两天的车展对进场市民不收取任何门票和费用。而车展组委会提供的两班免费班车,使市民和他们承载的购车梦想更近一程。贴心的服务只为方便市民和企业搭建一个展示、交流、销售、合作于一体的平台。

4月10日下午6时,集汽车购买、汽车知识、汽车保养、参与性、互动性、知识性、娱乐性于一体的“汽车嘉年华”——首届日照春季车展圆满落幕。组委会统计显示,约三万人参与车展,近50个品牌汽车的数百款车型参展,现场成交量达458台。



4月9日,在日照首届春季车展上,TV汽车团购现场。



火爆的订车现场。



变脸艺术家在表演助兴。



车展上的靓丽车模。

本版照片均由本报见习记者 冷炳豪 摄

○花絮

团购力量大 砍到最低价

在齐鲁晚报主办的首届日照春季车展上,各品牌汽车都使出浑身解数吸引购车者的目光。其中,汽车团购吸引了众多的眼球。

“团购力量大,砍到最低价”,TV团购在日照已经举办了许多次了,以往多集中在家电、家居、建材用品等方面。本届车展参展商日照青泰汽车销售服务有限公司将“大件”汽车作为团购对象,这在日照还尚属第一次。

当日上午10点30分,团购活动正式开始,日照青泰汽车有限公司作为一汽海马汽车在日照地区唯一一家授权服务店,此次车展共推出六款车型,其中海马骑士、福美来三代、普力马、丘比特参与了此次团购活动。

经过主持人与销售

经理的唇枪舌剑,现场砍价,团购车型降价5000—10000元不说,还赠送内饰、加油卡、代缴交强险。团购现场还穿插进行了抽奖等一系列活动。

团购活动结束后,汽车销售处围满了购车者。据海马汽车日照青泰汽车有限公司介绍,截止到4月10日下午6时,参与团购的汽车车型销量达到126台。日照广播电视台广告中心策划部主任杨军说,在本次车展上首次推出汽车团购,正是看中了这里十足的人气,通过与齐鲁晚报的“强强联合”,让销售商拓展销售渠道,让市民得到更多的实惠。

本报记者 张永斌 本报见习记者 张萍

车展靓车多 车友挑花眼

“怎么这么多车啊,我都不知道挑什么车好了。”在本届车展上,面对近50个品牌的数百款车型迥异、外形俊朗、满足不同人群需求的靓车,不少市民发出这样的感叹。

吴先生此次是和太太一起来看车的,他表示此次车展比想象中要大不少,之前就计划好买车预算,可是来到车展现场,发现10万元左右的车型并不少,都不知道该选哪个了。在经过两天的仔细研究和综合比较后,吴先生终于将爱车开回了家。

来车展现场的刘女士也遇到同样的情况,她是一位高级白领,听说此次车展就利用周末来看看车,她说:“此次是有目标而来,已经有了几款中意的车型,而车展上这几款车型恰好都有,若在4S店看,要从这家跑到那家,非常麻烦,而且耗费了许多时间。现在有车展这样一个平台,不仅少了四处奔波,而且在车展促销之际,拿到了自己想要的优惠价格。”

吴先生此次是和太太一起来看车的,他表示此次车展比想象中要大不少,之前就计划好买车预算,可是来到车展现场,发现10万元左右的车型并不少,都不知道该选哪个了。在经过两天的仔细研究和综合比较后,吴先生终于将爱车开回了家。

来车展现场的刘女士也遇到同样的情况,她是一位高级白领,听说此次车展就利用周末来看看车,她说:“此次是有目标而来,已经有了几款中意的车型,而车展上这几款车型恰好都有,若在4S店看,要从这家跑到那家,非常麻烦,而且耗费了许多时间。现在有车展这样一个平台,不仅少了四处奔波,而且在车展促销之际,拿到了自己想要的优惠价格。”

品牌新车

借车展上市

在车展现场,熙熙攘攘的人群和数百款车型无不使车展呈现火爆的场面。刚刚于4月8日在全国上市的第一代索纳塔也借着这股人气,举办“第八代索纳塔日照地区上市发布会”。

4月9日晚,北京现代日照顺新店和日照美多店在良友豪大酒店举办第八代索纳塔日照地区上市发布会,现场百余位有购车意向的市民全程参与,一起感受新上市的7款第八代索纳塔的魅力。

据介绍,作为全新旗舰车型,第八代索纳塔以“智能、时尚”为开发理念,通过突破性的智能科技与时尚、现代

感的造型设计,带给中高级客户优雅、动感和智能的感受。而时尚动感的设计契合新兴消费者的审美观,完备的智能科技配置则传递出前所未有的舒适享受。

现场购车就送ipad的优惠措施和“砸金蛋”、文艺演出等环节让发布会现场充满惊喜。北京现代日照顺新店市场部经理陈常强说,选择在车展期间上市,吻合该车型全国上市的节奏,也容易和此次车展形成互动,“沾”上人气,让消费者早日享受到优惠。

本报记者 张永斌 本报见习记者 张萍