

各大汽车品牌展商各显神通推出购车优惠

巡展上,小排量车成“香饽饽”

本报记者 徐乐静

“

4日,是乐陵站“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”的第一天,虽然夏季是市民购车的淡季,但与当日的天气一样,乐陵市文化娱乐中心广场的巡展现场气氛十分火热,买车的人东挑西看,卖车的人各显神通,慢慢将这次汽车盛会推至高峰。



市民在车展上挑选心仪的车型。● 本报记者 马志勇 摄

优惠给力>> 指定车型直降万元

在德州亚飞汽贸的展位前,记者看到黑白红三色五辆汽车前后排开,每辆车身上都有大红花,车窗内显示不同的优惠价格。
“购英伦SC5尚酷版和炫酷版两款车立返节能补贴3000元,加赠1000元购置税补贴,还有2000元的大礼包。”德

州亚飞汽贸市场部经理任磊介绍说,只要顾客在巡展上预订汽车,每一款车型都有相应的优惠政策,而且优惠力度比平时购车大很多。
最让市民感到惊喜的是吉利金刚版和尊贵版两款车直降万元。“这种优惠程度确实很大,也就是赶到展会了,平

时肯定不会有。”正在看车的李先生说道。
在本田车的展位上,记者看到每一款车都有直降优惠,3000元到9000元不定。而几乎每一个品牌的汽车都有很大力度的优惠,给欲买车的市民省下不少钱。

巡展前日>> 还在布展车就被预订

3日晚,各大汽车品牌的参展商正抓紧时间布置展位,在乐陵市文化娱乐中心广场,饭后出来散步的市民有幸提前一睹群英荟萃的150多辆汽车。
德州陆鼎吉利汽车众鑫直营店的销售顾问也和其他展商一样,布置着展位。40多岁的史先生来到展位前,他看

了又看那款吉利自由舰,走开了。没过一会儿,史先生又回来了,并认真地询问了自由舰的性能、价格,还有优惠政策。
“我就要这辆车了,我先预订,过几天来提车。”在了解了自由舰的整体情况后,史先生预订了一辆1.3L,白色

的吉利自由舰。史先生告诉记者,他就准备了5万元钱,想买一辆性价比高的车,而吉利自由舰正合了他的心意。
“没想到巡展还没开始,我这里已经提前订出去一辆了,意外收获啊。”德州陆鼎吉利汽车众鑫直营店的销售经理田洪昌开心地说。

预订爱车>> 购买的车中2/3是小排量

5日下午,持续了两天的乐陵站“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”接近了尾声,但车商们仍“留守”在广场继续展车,而市民的赏车热情也并未消散。
截至5日下午,经各参展商不完全统计,两日来的巡展一共预订、购买了160多辆,其中2/3的是小排量车。“我家里已经有一辆车了,一般都是我开,我想买一

辆给我老婆开。”5日,在车展现场,乐陵市民许先生说,他已经选定几款性价比较高的小排量车了,正巧赶上车展,就带着家人一起来看看。“车展上的车价格确实比平时便宜,我已经订了一辆车,明天就去提车。”许先生说。
“现在油价涨得厉害,买车的顾客不是担心买不起车,而是怕养不起车。”德州华运汽贸市场专员张志兴告

诉记者,油价上涨是市民偏爱小排量车的主要原因。另外,张志兴也表示,现在全球都在讲究环保,小排量车相对来说污染小一些。
山东德胜汽车销售服务有限公司市场部张经理告诉记者,现在顾客买车首先要问的就是排量,东风本田的一些汽车排量虽然是1.8L,但耗油较少,普遍在1.5L,动力2L,很受顾客欢迎。

●车展花絮

现场火爆,不少车商来蹭展

4日上午11时许,市民张女士来到广场准备挑选一辆心仪的车辆,谁知还没走进广场,就被人行道上的一款汽车的销售顾问拦住了,销售顾问按照张女士的要求提供了多款车辆。
“这款车今年刚上市,1.3L的排量。”在广场外的人行道上,某汽车

公司销售顾问郭女士给顾客介绍着公司销售的各种车型。
据记者了解,汽车巡展期间,广场外的人行道上有不少“参展车”。“怎么不把车开到广场内展示呢?”记者问汽车销售顾问郭女士,她说,因为广场内车位有限,所以只能将车停在人行横道上展

出。
然而据车展工作人员说,人行道上的车都是特地前来蹭展的,希望借着车展的契机,宣传并销售公司的汽车。工作人员不完全统计,广场外有六七家汽车公司前来蹭展。
本报记者 徐乐静

县市区成为

中高端车潜在市场

本报6月6日讯(记者 马瑛) 4日、5日本报“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”开进乐陵,乐陵市民喜笑颜开:“这是我们这儿第一次举办大规模的车展。”而汽车经销商则满意地说,县市区的市场是有潜力的。
4日,乐陵广场上热闹非凡,这是乐陵市第一次大规模举行车展,一位正在观看车展的乐陵市民说,大家都知道今天广场上有车展,都等着来看呢,能够在家门口看车展,真好。乐陵花园镇的一位村民特意赶到广场看车展,他说:“现在农民的生活水平不断提高,买车已经不再是一件新鲜事了,能够在家门口买车更方便了很多。”
记者调查了解到,两日的车展中下订单的多以10万元以下的中低端车为主,但是车展上不乏一些20万元以上的中高端车。上海大众的工作人员告诉记者,此次车展中,上海大众摆的中高端车比较多,其中帕萨特新领域引起了市民的高度注意,很多市民都会在这些车前驻足很久,并且详细咨询其价位、性能及其他资料。

一汽大众的工作人员告诉记者:“此次车展,我们的主要目的是打广告,推高知名度,现在20万元及以上车的市场已经扩大到县市区,通过车展我们可以让市民近距离了解车系,县市区有很多潜在客户,不买高端车不代表经济实力达不到,而是没能仔细地了解这款车。”
乐陵市民张先生对工作人员的见解非常赞同,张先生告诉记者,他目前驾驶帕萨特已经有6年了,早就想换车了,但是苦于没有时间,迟迟没确定好车型。之前一直在电视上看关于新帕萨特的广告,并没有真正看过实体车,这一次在车展上张先生把几款差不多价位的车都仔细了解了一下,张先生说:“家门口就能把各个牌子的车试一下,现在心里对新车已经有了初步概念。”工作人员笑着对记者说,像张先生这样的客户就是潜在客户,他不一定在车展上买车,但是却是意向客户,他要走了我们的联系方式,说过几天去展厅再试驾一下,估计到时候就差不多能买了。
起亚K5也成为此次车展中一辆给力黑马,县市区的市民本对韩系中级车了解并不是很多,但是,世界三大汽车设计师之一彼得·希瑞尔给起亚灌入全新血液,恍惚间在K5身上看到了奥迪的身影,白色车身加之宽阔的后车窗,18寸十辐式V形抛光合金轮毂在阳光下很显眼,真皮座椅与豪华内饰,让参展的市民有种“惊艳”的感觉,不禁好奇地问:“这车多少钱?这是什么车啊?”起亚的工作人员笑着说:“很多市民跟这款车合影留念,大家都没见过,顶配K5价位在24万多元,县市区的客户能够接受,这次通过车展我们也有了几位意向客户。”