

参展车没摆好顾客先下手

本报“走遍齐鲁”车展胶南落幕,两天卖出120余辆汽车

文/本报记者 孟艳 李珍梅 本报见习记者 杨林 片/本报记者 张晓鹏



12日,由本报举办的“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”在胶南完美落幕,11日、12日两天吸引两万余人,定出汽车120余辆。车展不仅以最大优惠让利市民,而且在家门口举办车展的形式,让胶南市民享受到了赏车、购车的方便。



11日,本报举办的“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”在胶南市维客广场举行。上午8点半,不少原本准备逛商场的市民,看到广场上正在举办汽车展览,忍不住驻足观看车展。“我本来想去逛商场,看到有车展,车型还挺多,就不去商场了。”原本要陪父母一起去商场的符先生,看中了福特蒙迪欧致胜这款车型。

记者了解到,在现代汽车的展位,参展车还没完全摆好,一位市民就先交上定金定下了一辆车。当天上午9点多,现代汽车经销商正在布置展台,市民孔先生带着家人和销售人员攀谈起来,他不看车、不试车,直接问优惠程度。原来孔先生早就看好了新款的现代伊兰特,了解了一些经销商的价格和优惠活动,想和车展比较一下,如果

车展优惠,就在车展上购车。

现代汽车的销售人员得知情况后,给了最大的优惠,不仅价格降到最低,还送价值4000多元的保险,另外赠送了贴膜、底盘装甲等。孔先生与家人商量后,认为还是在车展上买车便宜,于是就交了定金。“早就看好这个车了,就看谁家优惠幅度大。”孔先生说。



车展现场不仅有多种车型可供市民选择,车商的优惠幅度也是吸引顾客的一大亮点。记者了解到,本次东南车展上,参展的东风日产经销商向厂家申请了一批骐达特价车型,优惠程度可媲美青岛国际车展。此外,丰田凯美瑞部分车型优惠超过3万元。如果在4S店买的话,优惠幅度就没那么大了。”丰田汽车的一位销售人员说。

除了车价给予很大优惠外,现

场定车的市民还能参加抽奖活动。福特汽车展厅里摆着一个抽奖箱,里面有10个乒乓球,分别标上“0—9”10个数字。总经理赵顺告诉记者,现场交定金的顾客可以参加抽奖。市民抽取的号码与定金的千位数字相同,即可中奖。若第一次就能抽中,可获得2000元自选精品配件;若第二次抽中,则可获1800元自选精品配件,依此类推,多用一次机会就递减200元。当天上午就有一位购车

的顾客,获得了1400元的自选精品配件。

在东风悦达起亚汽车展厅,有一个转盘,供购车市民抽奖,转盘上共分为13个奖项区域,有底盘装甲、贴膜、发动机下护板、两次免费保养等中奖内容。消费者转动转盘,停止后,指针所在的区域对应的奖项即为中奖项目。“抽奖活动都挺有意思,奖励程度还挺大。”顾客陈先生说,最低奖项也有几百元。



本次车展以服务二、三线市场汽车消费群体为主旨,目的是让老百姓在家门口就能方便地赏车、购车,家用车型展区成为消费者光顾最多的展区。记者看到,江淮、众泰、东风悦达起亚、海马汽车、长安马自达等汽车展区周围,吸引了不少顾客。而价格在7万元至12万元之间的汽车很受青睐。

不少家长带孩子来看车展,他们的购车理由多是考虑到孩子以后上学需要接送,家里也需要添置代

步工具。记者了解到,车展现场的孩子年龄最小的两岁半,大的有十几岁,多集中在8岁至13岁之间。

11日上午9点,陈先生带着3岁的儿子先看了福特、马自达、起亚等几款车。他告诉记者,儿子今年下半年就要上幼儿园,这次来看车,就是考虑到买车能方便接送孩子上学。“看好了福特的一款汽车,价位合适就定下来。”陈先生说。

与陈先生一样,市民李女士来买车也是为了接送孩子上学。李女

士的儿子上幼儿园大班。3年来,她每天骑电动车接送孩子上学,可一遇到雨雪天,就很麻烦。“当时就想买,但那个时候刚刚买房,没那么多闲钱。”李女士说现在家庭和工作都趋于稳定,压力也有所减小,她和丈夫的收入还了房贷后手头还宽裕,就考虑买一辆车。“开车送孩子上学就比骑电动车方便多了,也不怕刮风下雨天。”李女士说。看车时,李女士的儿子还在一旁建议妈妈买一辆红色的车。

车商优惠大PK

东风日产全系出击

东风日产为了参加本次“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”胶南站活动,特意向厂家申请了一批特价车参展。东风日产全系出击:骊威、骐达、轩逸、奇骏、天籁各个型号悉数登场。

东风日产汽车定价跨度从8.58万元到13.58万元不等,由于定价能被不同的消费群体接受,而且更适合普通消费者,短短两天内,共有近百人前去咨询、体验日产汽车。

广汽丰田大显威风

广汽丰田的多款经典车型在车展上颇受青睐,凯美瑞和汉兰达成为最受欢迎的两个车型。很多前来参观广汽丰田展位的消费者,都忍不住进去体验一下这两款车。12日下午,一位消费者在试乘了丰田凯美瑞后,留下自己的电话号码并表示自己一直看好凯美瑞,很快会去4S店提车。

福特嘉年华吸引眼球

福特汽车总共展出了5款车型,其中福特嘉年华成为最受欢迎的车型。嘉年华8万多元的定价,成为吸引消费者的最大原因,成为家庭用车的首选。许多想要拥有第一辆车的家庭和个人,纷纷前来体验嘉年华。很多体验后的消费者认为嘉年华的内部设计很不错,而且8万多元的价格也容易让人接受。

雪铁龙现场优惠3万元

雪铁龙两款进口车型毕加索和C4轿跑,在车展现场给出了3万元的巨幅优惠。经销商表示,由于这两款进口车型在本地市场还不为广大消费者了解,所以打出了3万元的优惠,以期吸引消费者前来购车。

在车展现场,不少消费者对C4轿跑很感兴趣。其中一位试驾的王姓消费者在反复体验了C4轿跑后表示,反复体验就是想选购一款家庭用车,这样,家里小孩老人都可以坐进去,C4刚好能满足需求,新潮的外形设计也是吸引自己的地方,自己会考虑购买。