



本报车展即墨站、胶南站、胶州站完美落幕

# 三地巡展售出400多辆汽车

本报6月19日讯(记者孟艳 李珍梅 见习记者 黄兴德) 19日,“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”胶州站落幕,标志着本报车展青岛三地巡展圆满结束,三地巡展共售出400多辆汽车。

18日,“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”在胶州秧歌城亮相。本

次活动由齐鲁晚报今日青岛和胶州市服务业发展局主办。当天上午8点多,参展商还在忙着布置展厅,不少市民已经迫不及待地来到现场看车。“在齐鲁晚报上看到有车展,还有很大优惠,就趁早过来看看。”家住郑州路附近的胶州市民刘先生,他在胶州的汽车销售店里看了几

车,这次主要来看看车展的价格是否有更大的优惠。不少市民告诉记者,在家门口举办车展,不仅方便他们赏车、购车,还能享受到商家的最大购车优惠。

胶州展区秧歌城广场本来就是市民休闲娱乐集中地,广场东侧有销售各种玩具饰件的小摊

点,穿过广场是儿童乐园,来看车展的市民络绎不绝。胶州车展是本报青岛三地巡展的最后一站,据粗略统计,在18日、19日两天内,本次车展共接待了近两万名前来看车的市民,现场成交180多辆汽车,一汽、青岛风行、马自达、海马福仕达、海马汽车、起亚、江淮汽车,

成为销售的热门品牌,超出了展前主办方的预测,给消费者和参展经销商均带来了意想不到的利好。

数据显示,车展即墨站在4日、5日两天里卖出100辆汽车,车展胶南站在11日、12日两天内共接待了两万多名消费者,现场成交120辆汽车。三地车展

的销售成绩均超出展前主办方的预测。本报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,三地巡展给消费者和参展经销商均带来了意想不到的利好。不少市民反映,希望本报以后继续把车展办到他们家门口。

## 平度市民驱车70公里来购车

本报车展胶州站两天售出180多辆汽车

文/本报记者 孟艳 李珍梅 本报见习记者 黄兴德 片/本报记者 杨宁



18日上午,本报车展胶州站在秧歌城开幕,有胶州大鼓助兴,现场气氛异常活跃。本次活动由齐鲁晚报今日青岛和胶州市服务业发展局主办,胶州市公安局、胶州市城管执法大队等单位的领导出席了开幕式。在18日、19日两天内,车展吸引了两万多名市民,现场成交180多辆汽车。

车展吸引了不少市民前来选车。

现场>>

### 周边区市市民驱车前来看车展

18日上午10点,伴随着“咚咚”的胶州大鼓声,开幕式正式开始,舞蹈和魔术表演,吸引了不少市民围观。

在本次车展上,有不少参展顾客并不是胶州市民,他们多是从周边的区市赶来的。由于本报车展选在了即墨、胶州、胶南三地作为青岛的巡展地,而平度市、城阳区等不能在家门口看车的消费者得知情

况后,便就近选择参加车展。

在东风悦达起亚展区,家住城阳区的孙先生正在填写定车单。孙先生得知本报在胶州举办车展后,一家三口专门从城阳赶来。“狮跑这款车我早就看好了,这次就是趁车展购车优惠力度大,才决定买了。”孙先生随后交了1000元定金。

在广州本田展区,销售人员早早在锋范车前等候,记者了解

到,得知本报要在胶州办车展,平度市民李女士提前一天打来电话咨询,锋范这款汽车是否参展?价位大约多少?在得知参展后,李女士与家人驱车70多公里,赶到胶州展区参观。

广州本田的销售人员介绍,有不少消费者是从附近区市赶过来观展的,对于此类客户,销售人员也给予最大的优惠力度。



一家人齐上阵选车。

花絮2

### 市民看了十分钟就“拍板”

家住秧歌城附近的姜先生想换车已经有半年了,经过多方对比,半个月前就锁定了现代伊兰特,18日当天他在车展现场看了十分钟就交了定金。“我买车主要是考虑经济实惠。”姜先生说,五年前买的小车现在时不时就闹罢工,气温低了还“冬眠”,很难发动起来。儿子以后要去外地上大学,有了新车他去看看儿子也方便,1.6L排量7.5万元的伊兰特正好满足他的要求。“本来想过些天去车行看看的,刚好在公交车上看到这儿有车展就下车了,家门口的车展等于给我送货上门。”姜先生笑着说。

市民张先生与妻子、两个女儿一起来看车展。因为平时夫妻俩要上班,孩子要上学,能有个机会一起看车非常不容易。买辆实用价廉家用对全家来说都是件大事,每个人都想实地比较一下各款车,所以一直没有办法协调。“这个车展正好在周末,又不用跑到市区,还能现场对比一下各款车,算是帮了我大忙,让我家的买车计划又近了一步。”张先生说。记者看到,现场多款中档家用让张先生一家人忙活起来,一家一家详细询问车的各项性能,每看一款车一家人都认真地讨论一番。

花絮1

### 逛公园“一见钟情”定了车

“本来是来玩的,没想到定了辆车回家。”18日上午11点,在吉利车展区,市民郭女士交了定金。她笑着说自己对定下的吉利远景是“一见钟情”。

郭女士告诉记者,一家人本来是去胶州公园玩的,结果被舞台上的秧歌吸引了过来,看到有车展就顺便逛了逛。“虽然有买车的打算,但没想到会这么快就定下来。”郭女士说,她原来计划购买一辆七八万元左右的国产车,虽然之前看了几次车,但一直没看过吉利车型。但在车展上,郭女

士定购了这款1.5升排量的吉利远景,价格65000元。“感觉对这个车是‘一见钟情’,价格合适,外观也不错,销售员服务也很周到。”郭女士说。

吉利手拉手连锁公司的一名销售经理介绍,没想到一上午就定出去两辆吉利远景,而且对这辆车感兴趣并留下联系方式的客户还有八个。“远景系列一直比较受欢迎,近几个月,我们车行已经定出去好几辆了。”该经理介绍,这款车车型设计非常大气,6万元左右的价格也比较优惠。

据了解,直接在车展上定车的顾客,几乎都是先选定了喜欢的车型后才来的车展,车展上的优惠才是吸引顾客定车的主要原因。18日上午,东风悦达起亚在一小时内卖出5辆汽车。其中,2辆为狮跑车型,其他3辆均为福瑞迪。“福瑞迪这款车性价比、省油、发动机好,尤其是黑色的那款,深受年轻人喜欢。”据负责销售的韩经理介绍,在车展上购车比在店里的优惠程度更大,除了价格优惠外,还有各种增值服务。