

莒县秋季车展



9月3日,2011莒县秋季车展现场。



2011莒县秋季车展上的车模。

莒县秋季车展 多赢 收官

看展市民人数过万,卖出280余辆车

本报9月4日讯(记者 刘涛) 9月3日至4日,由齐鲁晚报主办、日照三乐文化传媒有限公司承办的2011莒县秋季车展在莒县文心广场如期上演。此次车展给莒县市民带来了方便和实惠,前来看车展的市民突破万人。据组委会统计,车展两天共卖出车辆280余辆。

来车展买车成为习惯

3日上午9点,莒县文心广场已经人潮涌动,不少品牌的展区前都挤满了前来看车的市民。随着车展正式开幕,优美动听的歌曲,时尚动感的歌舞表演、车迷现场互动游戏等吸引了更多车迷来到车展现场。

一位前来看展的市民告诉记者,这已经是他第三次在家门口逛

由齐鲁晚报主办的车展了,“我对车很感兴趣,这就打算买了。挨个车行逛,肯定抽不出时间。我习惯来车展看车,也推荐周围的朋友到车展来买车。”

莒县市民杨女士认为,在家门口看到一场有品位、有内涵、有档次的车展机会不是很多。“此次能在家门口买到心仪的车是最好不过的了。”杨女士说。

大幅优惠降价三万元

此次车展,各参展商使出浑身解数,促销方式花样百出——超低价、零首付、零利息、免担保、送保养卡、现场砸金蛋、抽大奖……

记者看到,不少展销车的顶部都挂着促销标示,其中记者看到一款凯美瑞轿车打出了“直降三万!”

促销广告。销售人员介绍,为了回馈莒县消费者,他们联合厂家让利促销,只有在车展这几天才有效。

日照荣俊汽车销售有限公司销售顾问安志伟告诉记者,对于此次车展的优惠,广大消费者还是很买账的。从他的记录本上看到,上面已经密密麻麻地记录了一页纸的客户资料。

“虽然这些客户不一定全部现场买车,但是对于我们来说也是潜在客户,对于这些客户,车展后我们会继续关注,到时买车也会给予一定优惠。”安志伟告诉记者。

合资品牌颇受青睐

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。记者从多家汽车销售商了解到,合资企业的车型成为莒县购车者关注最多的车型。

记者注意到,上汽大众、东风悦达起亚、长安马自达等市面上常见的主流汽车展区周围,吸引了不少顾客。市民周先生一家在车展上逛了两个多钟头,手里拿了好几款车的宣传单,“我们打算买辆10万元左右的轿车,周围的朋友开得不

少是合资企业的车,质量方面应该还是经得起考验的。”

一品牌汽车销售员说,合资企业的车型经过了市场考验,加上技术成熟,虽然价格上与国产车相比相对高一些,但是还是受到了许多客户的追捧。

“为了宝宝,买辆‘安全车’”

9月3日上午,在车展现场,记者遇到孙先生一家,和一般的家庭相比不同的是他们是为宝宝来选车的。孙先生去年刚刚喜得贵子,今年计划买辆车,在他们的购车指标中,安全成了首要考虑的问题。

小宝宝在妈妈的陪伴下在一辆车上玩得不亦乐乎,孙先生则仔细咨询者汽车的一些性能参数。

“我觉得汽车的安全性是最重要的,选到合适的车后我还准备给孩子装个儿童座椅,一切都是为了宝宝。”孙先生告诉记者。

“摄影师”来帮朋友选车

9月3日,车展上一位拿着相机的市民在现场格外活跃,记者原本以为这是一位摄影爱好者来现场拍车模的。后经了解原来他是受朋友之托,来替有事不能到现场选车的朋友来看车的。

这位市民按照朋友所给的“选定范围”选择车辆,每找到一辆“范围”内车都会先拍下来照片,再耐心询问车辆销售顾问,并一一用小本子记下。

“能来逛逛车展挺好的,还帮了朋友忙,还为自己买车积累的经验。”这位市民告诉记者。

车险解说台现场解答疑

“车损险的赔偿范围有多大,哪几种是在保险期内不给予赔偿的?”“现在总听说有车被划,那个划痕险是怎么回事?”“全险是不是指保险公司全陪?”车展上,市民的问题都一一得到了解答。

在本次车展上,有一个“展区”也格外热闹,这就是莒县平安财产保险电话车险的“解说台”。记者了解到,为了给客户提供更好的服务,组委会与莒县平安财产保险电话车险负责人提前取得联系并进行合作。该负责人安排电话车险工作人员,对客户买车后,在投保、理赔方面的知识,进行了现场解答。

本报记者 刘涛



9月3日,2011莒县秋季车展优惠幅度非常大。

本版图片/本报记者 刘涛

全国都市类报纸竞争力第三名 世界日报发行量百强榜第22名

齐鲁晚报·今日日照

因业务发展需要,现诚聘以下人员:

发行人员 5名

区域:老城区、石臼、开发区、新市区
要求:自备交通工具(电动车、摩托车均可)
待遇:月薪1000-1500元(底薪+提成+交通补贴+话费补贴)

分类广告业务员 10名

要求:热爱营销事业,有良好的沟通能力,有责任心,上进心,爱岗敬业,专、精、勤均可,待遇从优。

地址:烟台路丽城花园西门 报名电话:0633-8308129