

数车展风流，还看今朝

北京现代、雪佛兰、上海大众均突破60辆，各大品牌均有斩获

记者 张牟幸子 侯晓 孙珊

为期三天的2011黄河三角洲车展于昨日(4日)正式落下帷幕。据悉，本届车展共有30多家汽车生产厂家和经销商参会，共销售汽车711辆。车展中以北京现代为首的中档车销量最好，以65辆车的销售数量成为本次车展销售的佼佼者，其中，以奥迪为主的高档车，3天车展的销量更是突破20辆。从本次车展来看，滨州市民的购车消费仍以中低档车为主。

9月3日上午，北京现代的展区(室外)订车榜上写满了购车者的名字，工作人员表示，马上要用第二张订车榜。 记者 王景坤 摄

十款车型悉数亮相 北京现代三天狂售65辆

“三天订购和现金购买的车辆加起来达到65辆之多，已经远远超出了我们的预期。”9月4日上午，在滨州国际会展中心，北京现代滨州远方特约汽车4S店的销售部经理郑德勇很兴奋地告诉记者。

据了解，本次北京现代参展共设有两个展位，其中展厅外参展的为北京现代滨州远方特约4S店，展厅内参展的为北京现代滨州远方通悦4S店，两家4S店齐上阵，架势逼人。据滨州远方特约4S店的销售部经理郑德勇介绍，此次北京现代参展车型几乎是倾巢而出，店里有的车型基本上都来到了车展，包括今年4月8日全国上市的第八代索纳塔，赚足了人们的眼球。



变形金刚大黄蜂万众瞩目 雪佛兰三天共售出64辆

滨州市金通汽车销售服务有限公司，是雪佛兰滨州市唯一一家指定的4S店，这次2011中国·滨州黄河三角洲车展上，雪佛兰取得了相当骄人的成绩，三天共售出64辆。

最受欢迎的大黄蜂俨然成了这次车展中的明星车，只要有行人行至雪佛兰展地，都会驻足良久。作为明星的大黄蜂，更有络绎不绝的行人跟它合影。

此次展销会中雪佛兰赛欧卖出最好佳绩。雪佛兰市场部孙经理告诉记者，人们喜欢雪佛兰的原因还是因为它的安全系数高。“赛欧以如此优质的品质，如此实惠合理的价格，远远超出这49999元的舒适度，是顾客选择它的主要原因。”

new polo炙手可热 上海大众突破60大关

4日下午，当记者问到上海大众的销售部刘经理时，他显得很兴奋，“三天销量突破60大关，已经大大地超出了我们的预想。”

据刘经理介绍，此次车展，上海大众共带来朗逸、新polo、领驭、新帕萨特、途安、途观等8款车型，其参展阵容可谓壮观。3日上午，当记者前去采访时，买车的市民把上海大众围了个“水泄不通”。刘经理说：“新polo自上市以来，便受到了广大车迷的广泛关注，此次车展正好给了车迷们一个买车的良好机会。第一天，新polo便成交近十辆，可谓前所未有。”

当谈及对此次车展的印象如何时，刘经理说：“与其他以前参加过的车展相比，这次车展办的非常成功，希望以后会越办越好！”

走开创之路 理念S1备受青睐

9月2日至4日，滨州黄河三角洲汽车展在滨州国际会展中心成功举办。广州本田滨州盛华4S店占据车展进门的第一位置，以高品质的服务迎接了这场购车热潮。

广州本田滨州盛华4S店位于滨州市黄河五路渤海十八路西行200米，主营广汽本田、理念品牌等。盛华4S店主要以销售新车为主，同时也为用户提供配件、维修等服务。据盛华4S店销售经理王航介绍，本次车展三天销售量共10多辆。雅阁、飞度、锋范等经典车款依旧备受关注，尤其是理念S1更是得到了广大滨州市民的青睐。

据广州本田滨州盛华4S店的工作人员介绍，理念在设计中拥有笔直的腰身线条，勾勒出了整车的动感美学，并配以宽大的尾部造型，外观大气时尚。此外，通过中置油箱布局，理念S1还实现了超越同级别的“开放式与宽裕的驾乘空间”，让驾乘者获得开放式的前景视野和中级轿车级别的室内空间，激发驾趣的动力操纵。一位来到现场看车的顾客告诉记者，他就是看中了理念S1，“这款车搭载了HONDA的1.3Li-DSI发动机和1.5L VTEC发动机，动力性能好，燃油还经济，特别是那个红色款，我特别喜欢。”(记者 李运恒)

广汽 HONDA

Crosstour 歌诗图 | Accord 雅阁 | ODYSSEY 奥德赛 | CITY 锋范 | FIT 飞度

至臻科技 新装礼献

广汽本田 滨州盛华 4S店 隆重推出 全新 锋范 雅阁 歌诗图 奥德赛 飞度 等车型

优惠详情请浏览 www.gnec.cn/special/quality/

我的NOVA魅力体验

广汽本田滨州盛华特约销售服务4S店

销售电话0543-2223777 2223888

邹平分店：0543-2249111 2249222

诚聘

会计一名，财会专业，两年以上本岗位工作经验，年龄20-40岁，薪酬按本公司规定。

联系人：沈女士 13905434344