



20万人次观展,近万台车辆成交,近5%的成交率,充分证明了,烟台车展大大影响了有购车需求的消费者的购车选择。

近几年,烟台的消费者的购车能力和汽车消费的覆盖人群迅速增大。在经济实力增强的大背景下办车展不难,然而根据烟台当地的特点办一场能真正反映消费者消费需求的车展并不容易。

烟台车展升级为专业车展

引爆消费需求

文/专刊记者 韩英英 片/赵金阳

豪华品牌加盟满足高端人群

本次车展刚刚落幕烟台汽车商会范庆总结说,今年的烟台车展在展览规模、展商数量以及新车发布等多项数据上都有突破性进展,各个品牌基本上都以厂家主导的形式参展,展览规模更是达到6万平方米,82个品牌参展是很多同级车展没有的。在参展新车方面,除了世爵C8 Laviolette、兰博基尼、宾利等百万级豪车外,像 劳斯莱斯、林肯MKT、一汽丰田新R A V 4等也悉数到场。在本届车展上,专门开设的豪华馆和进口车馆,将参展的豪华品牌

全部纳入。像其他世界著名品牌凯迪拉克、奔驰商务、中欧房车、福特等满足了烟台人对高档汽车的需求。

抛开整体销量,单看豪车的销量,价值150万元以上的豪车售出18辆,其中宾利5辆,兰博基尼1辆,科瑞斯的2辆,中欧房车7辆,中汽之星3辆。另外,进口品牌销售798辆,合资品牌销售4613辆,自主品牌销售3691辆,其中东风日产、北京现代、东风悦达起亚、上海大众、比亚迪、东风标致、一汽大众、上海通用

别克、雪佛兰、长安汽车、长安福特、东风雪铁龙、吉利汽车、奇瑞汽车、一汽丰田、上汽荣威MG等20个品牌销售突破150辆。在此次展会上,各参展品牌取得的成绩与其整体销量是相当的,没有较大幅度的高于或低于该品牌的平均销售水平,这也反映出,此次车展在消费者品牌需求的把握上非常准确到位。同时,对于刚走过7月、8月淡季的经销商来说,利用车展缓解库存压力,也能为保证2011年的整体销量增加筹码。

车展全方位升级



烟台车展升级为专业车展还体现在以下几个方面:从整个展览现场能看出汽车消费的趋势及汽车技术发展的方向。在第七届烟台国际汽车工业展览会上,小排量汽车受到了极大的青睐。小排量并不意味着就是小车,与此相对应,油耗比较低经济但性能并不打折的SUV、CRV等车型成为热销车型。烟台车展是以销售为主,对以销售为主的车展来说,不同于以品牌形象展示为主的车展要看各个品牌所展出的最新研发成果,车展期间的销量大小直接影响烟台车展的级别,车展五天卖车数量分别为1726辆、1837辆、3100辆、2231辆、199辆。另外,烟台车展趋于专业化,对专业观众的数量与重视程度也有了更高要求,汽车行业专业人员、金融行业、汽车售后服务及新闻媒体等参与车展,能对车展的稳定健康发展提供中肯的建议。

与往届车展相比,此次车展组委会的构成也是车展升级的原因之一。专业的车展需要资深的办展机构、专业的操作流程,这不仅是品质的保证,也能提供可持续性的服务

和增值平台。(由网上车市主办,本报和烟台电视台共同协办的网上车市2011第七届烟台国际车展高峰论坛于9月1日下午举行,国内汽车行业专家、部分经销商代表、媒体代表等40余人参加论坛。)论坛上,借烟台车展之机,共话中国汽车行业形式,展望烟台汽车行业发展前景,国内资深汽车人和参加本次车展的烟台、青岛等地的优秀汽车经销商代表,总结了烟台近两年的汽车销售情况,并将烟台车展重新定位。力图助力汽车营销,促进汽车的有效成交,促进烟台汽车行业的繁荣发展。

今年车展现场的互动活动除了沿用往年的一些方式外,即摄影比赛、车模走秀、娱乐活动等,还推出了模特大赛、儿童绘画大赛、门票抽奖等活动,也体现了烟台车展在转变观念。车展期间的活动由主要靠参展车商与品牌组织,向由组委会整体统筹和组织转换,活动的设置也趋于正规化和专业化。专业车展最终的目的还是服务,为参展商服务,为观众服务,烟台车展将这些都展现得淋漓尽致。

厂家参展消费者得更大优惠



除了参展品牌,车展定位还要看厂家对车展的重视和参与程度。据介绍,此次车展上多数品牌都是由厂家直接参与布展的。从前期准备、宣传、现场布展和现场活动等几个方面,在展车供应和资金支持上都比往届要充分得多。厂家对车模的挑选都非常重视,甚至有的厂家直接请来品牌特邀模特当车模。参展

商提供的优惠政策,包括送万元保险、团购优惠、特价车等,很大程度上都是由厂家支持。加之汽车节能补贴政策即将取消的消息,将影响消费者购车的需求,不少厂家反抓紧时机大打节能补贴牌进行促销。对发动机排量在1.6L及以下、车型油耗小于6.9L/百公里车型每辆补贴3000元,而这部分车型的价格大

都不超过10万元,有的甚至不超过5万元,节能补贴政策取消以后,对小排量车的销量必定会产生影响。但厂家也并非毫无准备,作为缓冲,相应的厂家补贴和售后服务、购车礼品的回赠,使国家补贴政策取消对消费者购车热情的影响不至于太大。

在别克、中华和广汽传祺展区,厂家补贴的招牌非常显眼。尤其是别克的凯越,除了国家补贴3000元,加上厂家补贴6000元以及车展特惠销售价,总优惠达到2万多元。9月3日,某合资品牌经销商在经历前两天的热销后,由厂家出面,果断放出3000元优惠,适时抓住销售时机。从这次车展来看,厂家参与和组织车展,除了能提高自身品牌的知名度和影响力之外,亦能提升车展的专业水准。整个展览能体现出厂家实力的比拼。只有专业车展才会吸引厂家集中资源进行展示,通过专业性的展具,多品牌集中展示等方式,也能看出参展商对于车展投入的多寡。

最佳销量品牌



代表经销商:烟台大成华孚汽车销售服务有限公司



代表经销商:烟台荣通汽车贸易有限公司



代表经销商:烟台大成汽车销售有限公司



代表经销商:烟台日产汽车销售服务有限公司



代表经销商:烟台金德汽车销售服务有限公司

车展销量情况一览

本次车展由烟台市人民政府、中国汽车工业国际合作总公司共同主办,芝罘区人民政府和烟台市工商业联合会、烟台市汽车商会共同承办。5天共销售汽车9102辆,销售收入9.8亿元。本届车展进口品牌销售798辆,合资品牌销售4613辆,自主品牌销售3691辆,价值150万元以上的豪车宾利售出5辆,兰博基尼1辆,科瑞斯的2辆,中欧房车7辆,中汽之星3辆、东风日产、北京现代、东风悦达起亚、上海大众、比亚迪、东风标致、一汽大众、上海通用别克、雪佛兰、长安汽车、长安福特、东风雪铁龙、吉利汽车、奇瑞汽车、一汽丰田、上汽荣威MG等20个品牌销售突破150辆。其中,东风日产以494辆、北京现代以485辆、东风悦达起亚以356辆的销售成绩,分别获得本届车展销售前三名。

最受关注品牌



代表经销商:烟台华盛汽车销售服务有限公司



代表经销商:烟台太古汽车销售有限公司



代表经销商:烟台陆通汽车销售服务有限公司



代表经销商:烟台富豪汽车销售服务有限公司



代表经销商:烟台黄海汽车销售贸易有限公司