

250余名市民参加本报购车团

历时3个月,购车团成员将成功开走心仪车

本报9月18日讯(记者 顾松) 9月16日至9月18日,由《齐鲁晚报》主办的2011齐鲁秋季汽车展示交易会(东营展)在石油大学体育场隆重开幕。据了解,自6月2日起,本报发起团购汽车报名,历时3个月共有250余名市民报名并在车展期间享受专属团购的优惠购买到自己心仪的汽车。

据2011齐鲁秋季汽车展示交易会东营展组委会相关负责人介绍,齐鲁晚报“购车团”共分为三个阶段,其中第一阶段从6月2日起至7月底,第二阶段为7月底到8月底,第三阶段为8月底至9月18日。本届汽车展示交易会组委会负责人告诉记者,3天的车展迎来不少市民前来

购买车辆,其中不少市民选择参加本报发起的购车团,“从6月份起就不断有市民打电话询问团购汽车的详细情况,截止到9月18日,来自东营各地共250余名市民选择参与到团购中来,并享受最大的折扣买到自己选择的车型。”

市民王女士告诉记者,她即将要与相处5年的男朋友步入婚姻的殿堂,在婚礼前父母准备为她的小家庭购买一辆汽车,在车展主席团看到齐鲁晚报组织的购车团,咨询一番后最终决定参与到团购大军中来。“这是今年的最后一次车展,我们都想搭上大优惠的末班车才来到齐鲁车展。”



三胞胎乐开怀



18日,市民孙先生带着自己的三胞胎女儿来到车展现场看车,吸引了看车市民的眼球。孙先生表示,“先来看看,意向主要以三排座的商务车为主,坐人多!”三个小公主快乐地爬到一辆马自达8上和爸爸合影。

本报记者 段学虎 摄影报道

东亚·原香小镇房地产商称有百余名意向客户

三日成交额达700余万元

本报9月18日讯(记者 顾松) 9月16日至9月18日,由《齐鲁晚报》主办、天一国际会展有限公司承办,东亚·原香小镇独家赞助的2011齐鲁秋季汽车展示交易会(东营展)在石油大学体育场隆重开幕。据东亚·原香小镇项目负责人介绍,车展3天期间销售10套洋房,有百余名市民留下联系方式,表示有意愿向购买。

东亚·原香小镇负责人梁总经理告诉记者,车展期间,东亚·原香小镇这个楼盘,我很喜欢这个楼盘的结构,等回家和父母商量一下再去谈一下购房细节。”

“车展首日就有60多名市民对我们的房子表示有意愿向购买,三天期间共有百余人表示看好东亚·原香小镇这个项目。”梁总经理告诉记者。

“车展首日就有60多名市民对我们的房子表示有意愿向购买,三天期间共有百余人表示看好东亚·原香小镇这个项目。”梁总经理告诉记者。

“车展首日就有60多名市民对我们的房子表示有意愿向购买,三天期间共有百余人表示看好东亚·原香小镇这个项目。”梁总经理告诉记者。

张先生

从河口赶来看车展

本报9月18日讯(记者 李金金) 16日上午是齐鲁秋季汽车展示交易会东营展的第一天,张先生和妻子专程从河口赶来,最后订购了一部荣威550满意而归。

16日上午,齐鲁秋季汽车展示交易会东营展的开幕式刚刚结束,来自河口的张先生在大门口南侧的参展商那里不停地咨询工作人员,“荣威550车的性能介绍?这个齐鲁车展期间购车有什么优惠?”在参展商工作人员详细的介绍后,张先生痛快地预定了一部

荣威550的红色轿车。

他告诉记者,他早就预计今年下半年买辆车,8月份他就从齐鲁晚报上看到齐鲁车展的消息,16日上午一大早和妻子专程从河口赶过来,他说:“先在车展转了一圈,看了看宝马、奔驰饱饱眼福。”由于他的朋友有一部荣威550的轿车,最后他将目光锁定在荣威汽车参展商上,在车展的优惠条件的诱惑下,张先生和妻子满意地预订了自己心爱的车型。

王先生

“就等着齐鲁车展订车了!”

本报9月18日讯(记者 李金金) “一直等到齐鲁车展才订的车。”18日上午,来自垦利的王先生说,他准备“十一”结婚,结婚前想为自己马上建立起来的新家庭配备一辆车,今年秋季的前两个车展都去看了,但一直等到齐鲁车展才真正预订了一辆大众帕萨特。

18日一早,在西一路中国石油大学齐鲁秋季汽车展示会

东营展门口,来了一家四口:王先生和他的父母及未婚妻,王先生和家人先在车展各展位看了一圈,最后将目光锁定在上海大众帕萨特这里,“帕萨特与自己要购买的价格适宜,看着也舒服。”他告诉记者,今年“十一”期间是他人生大喜日子,他要和未婚妻举办婚礼,在婚礼前买辆车是他和未婚妻及双方家人的心愿,18日一早就带着家人过来了。

“今年秋天的几个车展我们都去看了,相中了一辆上海大众一款汽车,但都没有着急预定。”他说,听朋友说齐鲁车展上有很多优惠,也是东营秋季最后一个车展,购车还可以参与30部手机的抽奖,“就等着齐鲁车展来订车了。”在上海大众参展商那里得知相应的优惠条件后,王先生和家人最终在车展上订购了一辆上海大众帕萨特汽车。

参展商

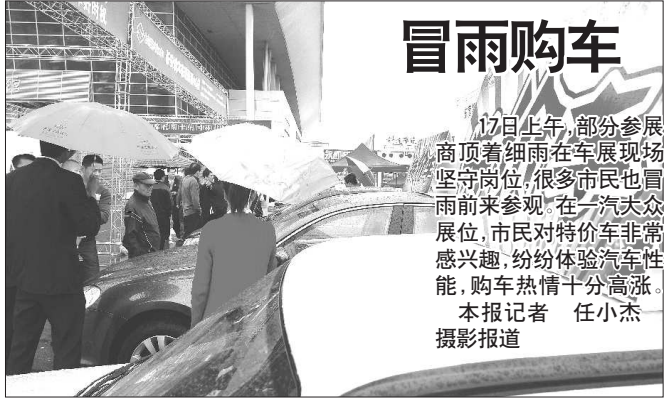
感谢齐鲁晚报提供的平台

本报9月18日讯(记者 吕增霞) 为期三天的齐鲁秋季汽车展示交易会东营展在18日胜利闭幕了,来参展的40多家参展商在这三天的时间里纷纷利用这次车展机会大打优惠牌。许多参展商表示这次车展他们收获到的不只是成交的销售金额,更多的是感动。

为期三天的车展,40多家参展商为了回报老客户,吸引新客户,打出了诱人的优惠政策。华乘荣威MG汽车的经理张丽告诉记者,齐鲁车展这是第二次在东营举办,每次他们都是第一个报名,看中的就

是齐鲁晚报提供的这个平台,车展期间,他们推出了让人“吃惊”的优惠政策。

虽然天公不作美,在车展的第二天淅淅沥沥的小雨下了大半天,但还是有很多参展商坚持参展,更让参展商感动的是广大消费者,很多人打着伞来看车展。东营攀登一汽4S店的经理李小文告诉记者,在17日,虽然依然下着雨,但这并没有浇灭广大消费者的热情,最高峰时消费者能达到40人组,李小文最后告诉记者,他衷心地希望齐鲁车展越办越好,明年要他们还要继续参加。



冒雨购车

17日上午,部分参展商顶着细雨在车展现场坚守岗位,很多市民也冒雨前来参观,在一汽大众展位,市民对特价车非常感兴趣,纷纷体验汽车性能,购车热情十分高涨。

本报记者 任小杰 摄影报道

中秋国庆耳鼻喉微创推广月
预约热线: 0546-7764688