



找记者 上壹点
读者热线>>>
0531-85193700
13869196706

2026齐鲁(济宁)春季车展圆满收官

新能源日益受宠，“新生代”成购车主力

褚思雨 丁安顺 陈丹 济宁报道

4月10日至12日，2026齐鲁(济宁)春季车展在济宁体育馆举行。作为2026年度济宁首场大型汽车展会，本届车展以“惠购济宁 焕新出行”为主题，集结40余个主流汽车品牌、数百款热门车型，通过国补、厂补、店面补贴多重政策加持，现场各品牌销售价格探底。

历经二十六年深耕发展，被誉为“沿黄第一车展”的齐鲁车展，已成长为齐鲁地区乃至全国汽车界的重要品牌盛事。作为重要分会场，2026齐鲁(济宁)春季车展也已连续举办26届，依托总部资源实现与济南主会场全面联动，参展品牌矩阵与展会规格持续升级，已然成为鲁南地区汽车市场的重要风向标。



消费者查看车辆的配置。

扫码查看专题。

车市格局悄然转变 消费趋势同步全国

车展现场人流如织，消费氛围持续升温。市民李先生跟妻子携手来车展看车，他们瞄准的是吉利、奇瑞等国产品牌的新能源车型。“参展的汽车品牌很多，合资、国产的车型都很丰富，我们详细看了心仪的几款车，收获不小。来车展一趟，我们就不用挨个车店去跑了，省力省心。”

技术进步、用车成本低，是激发李先生购买新能源汽车的关键因素。“家里有一辆油车，开了七八年，该淘汰了。现在新能源的技术上来了，用车成本更是比油车便宜很多，所以我们着重在看风云T9、银河M9等车型，还是要再综合对比之后再决定。”

与李先生一家抱有同样想法的消费者不在少数。工作3年的张女士表示，她比较心仪的是吉利星愿。“星愿的造型比较好看，电池技术也值得信赖，家里人也比较支持我，如果价格合适的话，当天我们就能交定金。”

此外，在上汽大众、东风日产等车企的油车展位前，消费者也络绎不绝，仔细查看着车辆的各种细节。“朗逸、轩逸车型是比较经典的，口碑也不错，适合家用。”王先生表示，耐用、皮实、省油，是他买车最看重的。

根据乘联会官方数据，2025年乘用车领域新能源车零售总量1281万辆，同比增长17.6%，销售总量首次超过燃油车。不过，燃油车虽占比下降，但仍有大量拥趸，其去年全年销量为1093万辆，跌幅明显收窄。这种变化趋势，从本次车展中也可见一般。

优惠退潮逆势突围 济宁交出亮眼答卷

不止用车成本，购置税、国补省补政策，也影响着消费者的购车决策，对此，各个4S店的工作人员最有发言权。

“今年第一季度，我们单店销售星愿车型500台左右，同比呈下降趋势。主要原因在于2026年新能源车购置税减半，国补、省补‘退坡’，无形中增加了消费者购车成本。”新吉运销售顾问张世坤介绍，尤其今年1月、2月份，门店到访量、销售量明显下降。为应对这种变化，吉利推出购置税补贴，选装礼、缤纷礼等多重活动，吸引消费者到访购车。“相比前两个月，3月份店里的到访量、成交量都有明显上升。现在马上又要进入汽车销售旺季，市场应该会逐步回暖。”

上汽大众交运店为应对补贴收窄，也推出了多重优惠福利。销售顾问袁野表示，近期上市的ID.9X新能源车型，推出了定金膨胀礼、挚友同行礼、奢享升舱礼等多重权益，还有抖音抵扣券等优惠。“今年第一季度全店销售量为600台，与去年同期基本持平，其中朗逸、途观等燃油车占销售量的90%。”

像上汽大众、东风日产等传统燃油车企，都在瞄准新能源赛道，纷纷布局增程、纯电车型。东风日产华源店销售经理孟凡容介绍，除N6、N7等网红车型外，东风日产近期推出了NX8车型，表现颇为亮眼。“一季度全店成交量在1000台左右，其中还是以燃油车为主，但新能源汽车的占比已经从去年同期的10%增长到目前的20%。”

值得注意的是，受去年乘用车销量高基数的影响，2026年全国乘用车零售销量，虽较去年明显下降，但在济宁本地仍有吉利、上汽大众、东风日产等车企交出亮眼成绩单。鹏龙极狐销售顾问高子阳对未来充满信心：“相信随着品牌在济宁当地的持续深耕，销量、知名度会越来越好吧。”

青年群体接棒续力 让利激活消费潜力

在2026齐鲁(济宁)春季车展上，以“95后”“00后”为代表的青年群体，已然接过汽车消费的接力棒，成为观展选车、下单购车的绝对新生主力。各品牌展位前，不少年轻消费者俯身查看车辆参数配置，坐进车内体验驾乘空间，围着销售顾问详细询问优惠细则；试驾预约区前，意向购车群众有序排队，处处彰显着汽车消费的蓬勃活力。

24岁的李振和未婚妻，在小米汽车展台前正详细咨询红色款SU7的配置细节与落地价格。步入职场刚满两年的二人，正在为即将到来的婚礼筹备人生第一台车。“我们选车，颜值是入门门槛，智能配置是核心刚需，绝不是可有可无的加分项。”李振的话，道出了当下年轻购车群体的普遍诉求。在他的购车清单里，360度全景影像、自动泊车是解决城市通勤痛点的“必备技能”，流畅的语音交互、完备的影音娱乐系统，更是直接决定了日常用车的幸福指数。

和李振有着相似购车逻辑的年轻人，构成了本届车展的消费主力。25岁的徐萌在新能源展区反复比对后，最终锁定了一款高性价比代步车型。“这款奇瑞

凯翼特价车只要45900元，续航能达到350公里，日常上下班、周末短途出行完全够用。”徐萌说，此前她已经走访了城区多家线下门店，最终选择在车展下单，核心看重的就是展会的政策叠加优势——不仅终端售价较门店低了不少，还有签到礼、订车礼等多重福利，透明的比价环境也省去了来回议价的烦琐，对年轻首购群体格外友好。

“近两年，‘95后’‘00后’在购车群体中的占比一直在持续提升。”车展现场吉利银河销售负责人张莹表示，步入职场、组建家庭带来的刚性出行需求，是这个群体启动首次购车计划的核心动因，而首购用户占比的不断提升，也正成为各大汽车品牌销量增长的核心支撑。

在新能源汽车持续受年轻消费者青睐的同时，燃油车凭借成熟的技术体系与便捷的使用体验，仍是不少消费者的务实之选。“日常用车以市区通勤为主，燃油消耗成本可控，更重要的是，我更偏爱燃油车的驾驶质感。”在城区工作的刘纪恩坦言，自己日常行驶里程相对稳定，对油价与电价的差异敏感度较低，加之暂不具备安装固定充电桩的条件，燃油车的补能便利性，更贴合他的出行需求。

重磅让利惠及买家 多样选择迎合需求

2026齐鲁(济宁)春季车展展会现场，“春日焕新、一置万金”的消费热潮持续升温。各大汽车品牌集中推出重磅让利举措，政企双补、置换福利、购置税减免、金融贴息等政策组合拳密集落地，从入门代步车到中高端

车型，全品类的价格下探贯穿全场：东风奕派开启超级置换节，政企双补叠加万元购置税补贴，让利幅度拉满；东风风神L8推出置换一口价10.99万元，让消费者购车一步到位；ID.ERA 9X预售5000元订金可抵10000元尾款，同步赠送价值万元的智能踏板，首任车主可享整车终身质保；纵横G700探野版指导价32.99万元，车展限时权益价直降2.5万元，仅需30.49万元即可入手；吉利银河推出限时超级置换补贴，购车至高可享10000元置换补贴……一系列实打实的让利举措，引得现场消费者直呼“真给力”。

本届展会的参展阵容实现主流汽车品牌全覆盖，既有东风日产、上汽大众、丰田等合资品牌主力阵容同台亮相，也有比亚迪、吉利银河、领克、捷途、北京汽车、奔腾、凯翼等自主头部品牌集中参展，更有特斯拉、小米、鸿蒙智行、极狐、东风奕派等新能源赛道热门选手悉数登场，为不同消费需求的群众提供丰富多样的购车选择。

展会期间，主办方与各参展车企全面加码惠民力度，整合发布惠企利民“政策包”，在购车补贴、置换福利、限时优惠、特价车型等举措基础上，配套设置参展礼、签到礼、订车抽奖礼等特色福利，让群众在逛展过程中尽享实惠，真正实现赏车、购车、玩趣一站式满足，打造了一场好看、好逛、好省、好玩的全民汽车盛会。

春风为伴，驭行向新。2026齐鲁(济宁)春季车展以更齐全的品牌矩阵、更丰厚的购车福利、更优质的观展服务，为济宁消费者奉上了一场汽车盛宴，为推动区域汽车消费提质升级、服务经济社会高质量发展注入了持久动力。