

# 开车摘桑葚果,过把驾车瘾

## 本报发起试驾游受追捧

本报记者 王金强

六月的夏津黄河故道森林公园内,葚果飘香,一片葱郁。开着心仪的车,到公园内自驾游,不亦快哉!本报发起的到夏津黄河故道森林公园试乘试驾游活动应者云集,10辆车载着30多名观展者,去黄河故道领略了一下大自然的风景。

11日早上8点多,在夏津县委西公园广场,来看车展的人络绎不绝,很多观展者来了兴致都会钻进车内体验一番。“能让我们开开就好,试开一下才知道操控性好不好!”但由于场地局限,不少来看车的人纷纷表达想试

驾的想法。

“车只有开起来才能更好地领略它的魅力,我们出4辆车。”德州通途汽车销售服务有限公司总经理王胜军说,只有邀请顾客体验有车生活,才能激发他们的购买欲望。驾乘体验是动起来的车展,经过本报记者跟参展商商议,现场招募试乘试驾车辆去黄河故道森林公园游玩,而这一想法得到参展商和客户的热切响应。

半小时后,进口现代雅科仕3.8L、别克英朗XT、别克新君威、新赛欧、科鲁兹、宝来、福特

斯嘉年华、一汽丰田、广本雅阁、天语sx4、江淮和悦等10辆车报名参与本报的试乘试驾活动。

10辆靓车一字排开,打着双闪,一路往东开往夏津黄河故道森林公园,路上一排排杨树、桑葚树从车窗外掠过,清新凉爽的空气拂过脸庞……速度和景致带来的兴奋,让试乘的王先生欢呼雀跃。

赵女士是办公室一族,难得有时间来逛车展,她先是分别试驾了宝来、科鲁兹、英朗和进口现代。冰箱、车载DVD、户外装备,这几款性能优越的轿车中,

赵女士对它们完备的性能赞不绝口,“以前只是为了去某个地方而坐,现在发现有车也是一种享受。”

在黄河故道森林公园会盟广场,别克英朗XT、别克新君威、新赛欧、科鲁兹成了炙手可热的试驾车,大伙纷纷上阵,亲身过了一把驾驶的瘾。

随后,10辆试乘试驾车载着大伙到了黄河故道森林公园,30多位试乘试驾乘客到园内采摘桑葚果,边吃边逛。

和进去时不同,从公园内走出来时,大伙大包小包地都拿着

或自采的或现买的桑葚果,边吃边笑边聊,好不惬意。

“在家宅着过也是一天,周末去拥抱大自然也是一种生活方式,还是出去玩爽。”家住夏津县城的胡先生说,车带来的不仅是方便快捷,更是生活方式的变化。

别克英朗的销售人员告诉记者,家用和自驾游车型是他们比较重点推介的车型,他们带给车主的,不仅仅是便捷与操控的乐趣,还有一份移动的“家”的温馨,以及和家人一起的有车时光。



本版图片均为本报记者 马志勇 摄

## 买辆爱车 方便多多

市民都先生在车展现场,向汽车销售顾问咨询时特别认真,尤其是车辆性能以及车辆内部空间等询问得更为认真。

据了解,都先生是夏津县同行爱心社的成员,这是一个由众多“80后”组成的爱心团体,主要帮助农村的留守儿童以及家庭困难的儿童,“我们这些人大部分都没有车,带孩子们出去玩的时候因缺少交通工具没有成行很苦恼。”都先生说,这次车展,爱心社的不少成员都来到车展现场,希望能挑选到合适的车辆,以后带孩子们出去玩就方便了。

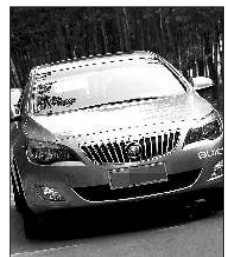
“我们刚大学毕业没几年,积蓄并不多,所以挑选车辆时要量力而为,但大家都希望尽量能买到车辆内部空间大的。”都先生说,大家都是上班族,买辆面包车不太合适,“综合各方面考虑吧,不过为孩子们服务好,是我们购车很重要的因素。”都先生说。

记者随后和多家车辆经销商进行协商,大家同意为爱心社的成员做出经济上的优惠。

“我想买辆家用轿车,以后全家去森林公园游览就更方便了。”胡先生经营一家体育用品店,他很喜欢旅游,“黄河故道森林公园很漂亮,距离县城有段距离,以前都是借别人的车,然后全家去游玩。”胡先生说,自己准备买辆家用小排量轿车,以后游览森林公园就更方便了。

据了解,和胡先生有类似想法的市民并不在少数,“黄河故道森林公园是咱们德州的4A景区,风景特别好,作为当地人,真是百看不厌。”徐先生说,开车去游览森林公园的四季美景,一定会很惬意。

本报记者 牟张涛



## 试驾找到了自驾游的感觉

大家乘坐着试驾车来到公园内的一处大广场,在广场中一片区域内,选车市民开始驾驶“梦想”中的车辆小心而兴奋地前行,“车子不错,车展现场通过工作人员介绍了解了车辆的一些性能,通过试驾得到了实践。”市民黄先生说。

“公园很漂亮,这次试驾活动让我找到了自驾游的乐趣。”经销商许先生说,“这次试驾对他影响很大,“以后我还会组织客户开展

形式多样的试驾活动,让客户真正体会到驾驶的乐趣,当然会有工作人员保证驾驶的安全。”许先生说。

一些游客也来到试驾现场和大家进行了交流,也体会了一把试驾乐趣,“这款车我也想买,这次正好在美里现场体验了车辆性能,一会儿去参观一下车展,这次夏津真没有白来。”家住德城区的市民郝先生说。

本报记者 牟张涛

## 价格低 创意足

### 车展商很够意思

本报记者 牟张涛

本次车展20多家汽车经销商现身夏津县委西公园广场。面对车展上众多的“竞争者”如何华丽突围,车展商们着实费了一番脑筋,从打价格战,到寻求创意都显示出车展商的足够诚意。

在多个汽车展位,记者均可看到展商推出的让利措施,在长安铃木的展位打出“走遍齐鲁冰爽礼”的幕布,一款原价为46800元的长安铃木降价至45000元;吉利帝豪则“钜惠”8000元;英伦SC7系本展期间购车直降7000元;长安之星2C系列由39500元降为34900元,而这些只是本次车展让利措施的一个缩影。

据了解,汽车商在充分挖掘都市市场的情况下,不断开拓县域市场。随着经济发展,县域市民购买力与日俱增,本

次车展为汽车商们在县域宣传汽车品牌文化提供了契机,而他们通过各种措施迎合这种契机,打价格战自然为车商的重要选择。

“车展期间价格比平时降很多,一是为了推广品牌,也是为了显示经销商的诚意。”一汽大众销售人员说。

在车展主席台前的一个展位前,聚满了市民,并不时爆发出爽朗的笑声,原来这是山东德胜汽车服务有限公司组织的创意投篮赛,在距篮筐1.5米远的地方投篮,投篮成功将奖励鼠标垫等奖品。

记者在现场看到,不少市民和孩子一块协作,这样既达到了市民和车商互动,还拉近了父母与孩子的关系。此后,工作人员还将投篮赛搬到了主席台前,市民排好队参与活动,并且工作人

员还组织有奖问答活动,答对问题后奖励精美靠垫。“很多时候孩子周末放假都不知道带他哪里玩,今天孩子很高兴,也看到这么多车长了见识,很感谢你们组织的车展。”市民曹女士说。

在吉利帝豪展位,记者看到该品牌车辆车门一直敞开,而车厢内传出阵阵欢笑声。原来是该车正在播放相声名段,高品质音质以及车厢舒适的空间引得市民前来观看。

据了解,这看似不起眼的细节也是经销商精心设计的,以便市民能在销售顾问的介绍下,全面了解车辆性能。

“熙熙攘攘中听到相声,很舒服也很开心,并且也可以吸引大家进一步了解车辆,在笑声中也能对工作人员的介绍更加认同。”市民坐在该车里高兴地说。