

今日运河

主打



汽车盛宴 精彩呈现

本报记者 马辉 刘守善 见习记者 贾凌煜

济宁市高新区327国道

下坡坡度



降价还送好礼 车展促销“以价换量”

车展直降2.1万元、优惠基础上加送1000元加油卡、订车送3800元汽车内饰……本次车展上，面对购车者的期待，参展商也都不含糊，拿出“真金白银”回馈消费者，期望通过“以价换量”的策略，重燃车市销售的火爆局面。

无论是合资品牌还是自主品牌，车展上给出的优惠力度都很大，英伦、上

市民李先生和爱人连着两天来到

100多个品牌，上千款车型，到会参观市民达15万人次……8日，齐鲁(济宁)春季车展圆满落下帷幕。据不完全统计，三天车展的订单数约1000台汽车。与往年相比，今年车展的参展品牌数量及规模空前，像一汽大众、东风日产等诸多汽车品牌，展出的面积较往年都有所增加，且展厅均有厂家进行设计及搭建，彰显了本次车展的档次。在面积达8000余平方米的展会现场，一场汽车的盛会将让来参观车展的市民应接不暇。

◀济宁市委常委、宣传部长王次忠(右)、齐鲁晚报·生活日报社长梁洪文等领导参观车展。张晓科 摄

销售商在现场展示汽车爬坡性能。张晓科 摄



俄罗斯模特前来助阵。张晓科 摄

买车精挑细选 市民选车更重性价比

“买车不是买菜，肯定要精挑细选，不能太着急，少花钱买好车才是王道。”在车展看车的市民孙女士说出了很多购车者的心声。记者随机采访了解到，作为车展购车主力军的家庭消费群体，性价比是他们最看重的因素。

7日，市民赵先生和爱人已经是第二次

来到本届车展，他们把目光锁定在两款合资品牌的家用轿车身上，而售价均在15万元左右，经过比较，最终赵先生一家订了某德系合资品牌的车辆。“现在油价贵了，得考虑汽车的油耗，外形一定要大气，毕竟自己家里用，售后服务网络也是考虑的一个因素。”

赵先生说，在车展出手，就是希望能够花更少的钱，买合适的车，性价比最重要。

“家庭用户跟商务、公务人士购车有所区别，他们买车往往更慎重，对于车展的期望较大，同样买车的可能性也更大。”上海大4S店的一位冉经理分析，从现场订出的汽车来看，一些优惠力度明显高于平时的畅销家用车型最受青睐。



模拟崎岖“山路”。张晓科 摄



展示车辆的抗压能力。李岩松 摄



孩子们在车身上描绘美丽图案。何泉峰 摄

追求车型时尚 年轻人更青睐SUV

在车展上，不少汽车销售厂家提供了多款SUV，备受年轻一族喜爱，每款车前都有不少年轻市民在咨询相关事宜。

“我们买车主要在平时出游时用，特别喜欢这种车的样式，像越野车，又酷又帅气。”27岁的市民小王说，他一直非常喜欢SUV车型，经常关注车市新变

化，这次春季车展多家SUV车型共同登场，让小王省了不少力气，不用再一个地去4S店了解信息。

“SUV车型内部空间较大，外形时尚漂亮，性价比高，今年我们主推景逸LV，手动挡、1.5L、豪华版，价格在七万元左右。”据东风风行展位负责人介绍

一场静压测试，考验我们车辆的安全性，有谁愿意亲自来感受一下？”在主持人的邀请下，一位大胆的市民上了车，当这个集装箱压上车顶时，整个车辆却毫发无损，现场抱以掌声。

在JEEP牧马人展区，一辆橘红色牧马人越野车4个轮胎下方摆放了一些

高低不平的大石块，尽显其彪悍十足的“越野范儿”。一位参观车展的市民告诉记者，这辆牧马人的展示方式，很能吸引人的眼球。

两个不对称的缓坡，一辆车来来回回、轻轻松松地穿梭。斯巴鲁森林人在车展现场进行了四驱性能展示。

展示汽车性能 车商现场争秀本领

为了在车展上吸引更多市民的眼球，不少品牌的车商也是提前下了功夫，通过爬45度斜坡、静压测试等动态“表演”来展示自家汽车的优良性能。

在奔腾汽车展厅，一个重达60吨的集装箱开始压下一辆奔腾汽车。“这是