



汽车盛宴 精彩呈现

本报记者 马辉 刘守善 见习记者 贾凌煜

销售商在现场展示汽车爬坡性能。张晓科 摄



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,一场汽车的盛会让来参观车展的市民应接不暇。

▲济宁市常委、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



俄罗斯模特前来助阵。张晓科 摄

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,参展车商也都不含糊,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

海大众、五菱荣光、海马、乐驰等品牌,均拿出了特价车型和诱人的让利政策。“之前的车市较为平淡,为了增量很多4S店的汽车定价已经逼近成本,而为了在车展上斩获更多订单,不少汽车厂家也都给出了很多政策。”济宁交运上海大众4S店聂经理说。

市民李先生和爱人连着两天来到

车展看车,手中还拿着一个小本子,上边记录着一些他们心仪车型的促销价格。“基本都有让利和促销活动,比之前在一些4S店里看到的价格还要优惠些。”李先生说。

“市民扎堆车展,都是期望能够买车更实惠,谁给出的促销政策更实惠,谁就能占据更多市场。”一位业内人士分析。



模拟崎岖“山路”。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。



展示车辆的抗压能力。李岩松 摄

追求车型时尚 年轻人更亲睐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,让小小王省了不少力气,不用再一个个地去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,在车展现场每辆车都有优惠活动,一天半的时间就已订出十台车,大部分都是年轻人订购的。

“车不应该是简单的代步工具,并且不会老呆在市里和有公路的地方,这是年轻一族对购车的普遍认识。”某国产汽车品牌的销售商告诉记者。

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

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牧马人展台区,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起了四驱性能展示。



孩子们在车身上描绘美丽图案。何泉峰 摄