

车展将打造成多方受益的品牌



东营市汽车流通业协会会长崔利江。

8日上午,记者专访了齐鲁车展(东营展)暨东营汽车产业博览会的联合主办方、东营市汽车流通业协会会长崔利江。崔会长表示,车展将会打造成多方满意的品牌,他希望东营市汽车流通业协会能与齐鲁晚报长期合作共赢,共同打造东营市会展经济的亮丽名片。

崔会长认为,本届车展站在消费者的的角度,最大限度让利消费者,让消费者在购车时得到最大实惠。“将车展打造成消费者、参展商、政府都满意的名牌展会,是主办方的一致目标。”

崔会长表示,没有全体参展商的努力,难以办成品牌多、

档次高、规模大的车展。当然,更离不开市政府及有关部门的大力支持。永远遵循“让利于民、合作多赢”的合作办展原则,才能举办成东营最有影响力的汽车展会,为促进汽车流通业健康发展和东营市会展经济做出贡献。

本报首席记者 聂金刚

拓展二手车交易领域

8日上午,记者专访了东营市汽车流通业协会副会长杜延红。他认为本届车展规模已经很大,他建议齐鲁车展(东营展)应该扩大服务范围,下一步拓展到

二手车交易领域,进一步丰富车展内容。

杜延红认为,本次齐鲁车展(东营展)暨东营汽车产业博览会规模很大,已经成为最受东营市

消费者欢迎的汽车交易展会,到车展选车、购车已经成为最佳去处。“下一步将车展拓展到二手车领域很有必要。”

杜延红建议,齐鲁车展(东

营展)今后可以发展二手车交易、二手车和新车置换等内容,最大程度地方便消费者,“将车展打造成汽车交易综合体。”

本报首席记者 聂金刚



东营市汽车流通业协会副会长杜延红。

众展商期待下届再聚



斯柯达:效果好

上海大众斯柯达东营鲁正4S店市场部经理宋雷介绍:“本次齐鲁车展举办得非常成功,借助《齐鲁晚报》前期的大力宣传,车展4天,特别是周末两天,人流量非常大。不少购车者是慕名而来,4S店在齐鲁车展期间给出了最大优惠,因此也吸引了不少客户,效果比预期要好。”

本报记者 李金金 本报通讯员 李雪娇



速腾、宝来:超越

一汽大众销售部总监付作军介绍:“本次齐鲁车展宣传到位,在车展的前期借助《齐鲁晚报》的平台进行了较好的宣传,另外本次车展集客多,客流量大,超过了预定目标,客户质量高。全新速腾由于时尚的外形和加高加长加宽的设计,本次车期间吸引了大量客户的关注,单这一种车型订单就达到了五六十辆,另外宝来车型同样受到大众的喜爱,订单与全新速腾相仿。”

本报记者 李金金 本报通讯员 李雪娇



长实奇瑞:圆满

4月8日,在齐鲁(春季)车展最后一天,东营长实奇瑞4S店的销售部主管闫兴建在接受记者采访时表示,本次车展上市民购车欲望明显提升,由于优惠的力度比较大,前来购车的客户比较多,所以完成了预期的销售目标。

他说,车展前两天来看车的客户比较多,选择奇瑞车的客户大多是80后的年轻人,想选择一类车型作为家庭的首辆车。针对不同的消费群推出的优惠政策力度也比较大,在压低汽车价格的同时还给顾客赠送大礼包。

闫经理说,客户大多是选择10万左右的车,换购的也比较多,在优惠力度比较大的同时,便于完成预期的销售目标。

本报记者 李沙娜



瑞丰:满堂红

4月8日,山东瑞丰汽车销售服务有限公司的市场部经理史晶接受记者时表示,这虽然是他们第一次参加春季车展,但取得了非常好的销售业绩。

她告诉记者,车展的后两天订车、买车的人比较多,“有的虽然是新客户,但是在了解了车型及不同的性能后,就决定订购车了。”

她说,选择雪佛兰车比较多的客户还是年轻人,“我们把实惠直接在买车时的价格上体现出来,另外赠送的产品比较实惠。”

史经理透露,他们差不多每天订车15辆左右。

本报记者 李沙娜



万骐别克:人气旺

万骐别克汽车销售服务有限公司展厅经理张明介绍:本次齐鲁车展期间不仅服务十分周到,场地垃圾处理及时,卫生保持很好,为车展营造了良好的环境,而且人气很旺,特别是周末两天,订单量络绎不绝,相对其他车展收获更多,天气也非常给力,对这次车展很满意!”

本报记者 李金金 本报通讯员 李雪娇



纳智捷:给力

纳智捷东营北辰汽车生活馆市场部经理王娟介绍:“本次齐鲁车展的整体效果较好,订单超过原计划,车展第一天就有留档64批,3天共有187批,预计车展4天结束后会有270批,留档批次超过200批预定目标。而且在齐鲁车展期间订车的数量也超过了预期,这4天的车展观众很多,天气很给力!”

本报记者 李金金 本报通讯员 李雪娇



联宇:蓄力

东营联宇汽车销售服务有限公司销售部经理崔凯介绍,天气好,人流量大,前来订车的客户也络绎不绝,即使车展的第一天、第二天为工作日,前来选购汽车的人也挺多的。

虽然参展位置不是特别有优势,但本次车展还是积累了比较多的意向客户,在4天的车展过程中,订出中华车15辆、比亚迪18辆、北京现代20辆。

本报记者 李沙娜



长启汽车:收获

东营长启汽车销售有限公司销售部经理樊树村表示,这次参加齐鲁(春季)车展不仅让前来购车的客户得到实惠,公司也基本实现了预期的销售目标。

樊树村认为:“在本次车展上,我们公司所在的位置不错,这次也针对不同的消费群体展出了不同的车型,最大的收获主要是积累了很多有意向的客户,并且基本实现了预期的销售目标。”

本报记者 李沙娜



华乘荣威:受欢迎

4月8日,华乘荣威MG汽车市场部经理张丽介绍,参加齐鲁(春季)车展最大的感受就是人流量大,前来订车的人也较多,特别是推出的新车MG5受到市民关注。

张经理说,在车展上的首次亮相得到了大家的喜欢,特别是MG5“限时升舱,限时升值”的优惠吸引了大家的关注,8.77万元直接升值可买到9.77万元的新车,这也是人气比较旺的一款。另外,这次车展上,荣威的车型比较适合市场消费水平,特别是企事业单位以及油田职工、新农村人员等,所期望的销售目标基本实现。

本报记者 李沙娜



东风日产:期待

东风日产北二路兴达专营店销售经理张瑞松表示,希望在下次的齐鲁车展东营展,东风日产还能再上一个台阶,销售量继续飙升。

这几天相对来说客流量比较大,他指着展位处说:“你看,前来看车、订车的客户不少,销售顾问们忙得不亦乐乎。”他告诉记者,本次车展上,东风日产推出的主题是“8级强震,撼动油城”,在价格上直接让利给客户,把最优惠的政策落实在客户的身上,所以不管是老客户还是新客户都在本次车展上订购了新车。特别是天气比较好,前来订车的市民也比较多,希望下次的齐鲁车展上继续提高东风日产的销售量。

本报记者 李沙娜