



现场吸引了大批市民。本报记者 刘丽 摄

3天吸引6万人次入场,成交和预订1200辆车

# 本报春季车房展完美落幕

本报泰安4月8日讯 (记者 王鹏 梁敏) 8日下午,本报主办的“2012齐鲁晚报·今日泰山春季大型车房展”在泰安市体育中心完美落幕。连续三天的车房联展除了方便市民一站式看房选车外,还成功举办了“嘉信东风日产杯”泰山精英汽车模特大赛,为市民奉上一道精彩的视觉盛宴。

本次盛会分车展和房展两部分,其中春季车展吸引了30余家汽车经销商,共计40多个汽车品牌。除了泰城经销商,本届车展还吸引来自济南和青岛的豪车品牌。从奔驰、宝马、沃尔沃、英菲尼迪等高端豪车品牌,到上海大众、东风日产、长安福特等国内著名合资品牌,再到帝豪、比亚迪、英伦等,几乎囊括了所有主流汽车品牌。

为调动起消费者的购买热情,各参展经销商使出浑身解数送全车商业险和交强险、购车赠送千元大礼包、购车赠送千元加油卡、全系直降万元、购车享受零利率零月供……商家在给消费者带来实惠的同时,也尝到了丰收的喜悦。北方车辆旗下四个品牌预订及销售100多辆车,吉利英伦、风行景逸也分别预订及销售40多辆车。

在车展展位西邻,“房产家居生活展”也同时举

行。展会吸引了恒大城、碧云华庭、泰豪名城、中心国际等20家房地产商和业之峰装饰、CBD寝具等知名装饰公司和家居品牌参加。中心国际不仅派出了阵容庞大的置业顾问团队,还搬来了沙盘。项目现场负责人说:“平时在售楼处,一天大约七八组上门客户,展会三天,登记了180多个客户,有强烈购买意向的十余个,我们对这次展会非常满意。”碧云华庭的高经理也说:“我行十多年来,已经在泰安参加了9次车展,感觉这次展会的宣传效果还不错。”

本届车房展上还引入泰城首次大型汽车模特大赛。大赛由东风日产泰安嘉信店冠名,并获得了泰安市模特协会、天艺模特训练中心、品味人生化妆机构的全程支持。一位位身材曼妙的佳丽走上T台,立刻把市民吸引过去。她们的每一次转身,每一个亮相都牢牢拴住了观众的目光。所有模特均通过预选赛选拔,接受过系统训练,无论是外形条件还是职业素养都是绝佳。经过为期两天的角逐,大赛不但评出了冠亚军,还选出了最佳上镜奖、最佳身材奖、最具潜质奖、最佳媒体印象奖等独立奖项。

据统计,本次车展共吸引6万人次入场,成交和预订1200辆车。



全家一起来试车。本报记者 赵苏炜 摄



与香车美女合影。本报记者 赵苏炜 摄



结伴逛车展。本报记者 赵苏炜 摄

## 选车先问油耗大不大

本报泰安4月8日讯 (记者 王鹏) 迈入“8时代”的高油价,让越来越多的消费者在购车时把油耗作为一个重要指标。本届春季车展上,众多汽车经销商纷纷打出“省油”的广告牌吸引参展市民的眼球。

7日,记者在车展现场看到,有的车展商打出“超低油耗、超长保养周期、超高性价比”的广告语;有的车型则标出是“最省油的SUV”,还有的车型标出“1.5L 节油王”;还

有些车展商也打出“经济、省油、耐用”的招牌……“省油”成了汽车经销商们宣传最多的字眼。

“现在油价这么高,购车成本太高,还是选个省油的吧。”市民李先生在车展现场转了好几圈终于将目光锁定在两款小排量汽车上。

市民沈女士说,最初看好一款排量2.0L的合资车,但油价两次连续上涨让她改了主意。“选一款小排量车,还能享受3000元节能补贴,省一点是一点。”

## 结婚前抓紧订辆车

本报泰安4月8日讯 (记者 王鹏) 8日上午10点,泰安赵先生带着女朋友一起来到车展现场。

“我们两个准备7月份结婚,结婚前打算买辆车,知道今天这边有车展就赶紧过来考察一下。”赵先生说,他想购买一辆SUV,价格预算在30万元左右。“我比较喜欢SUV,但是女友认为在城市里买这种车很耗油,所以今天一块来看看。”赵先生笑着说,他和女朋友对斯巴鲁的新傲虎比较中

意。“关键是价格合适。”赵先生说,车展上SUV车型比较少,他看中的除了斯巴鲁傲虎外,还有一款是英菲尼迪,“英菲尼迪EX35那款要60多万元,超出预算了。”赵先生说。

在车展现场,像赵先生一样,为结婚准备买车的年轻人还有好几位。市民李先生看路过体育中心看到有车展,就打电话把未婚妻也叫了过来。“我们打算年底结婚,现在房子买了,就想买辆新车。”李先生说。

# 首届泰安建材砍价会闭幕

600多位市民参加,8家品牌让利消费者近40万元

本报泰安4月8日讯(记者 梁敏) 8日,首届泰安建材砍价会在泰山饭店完美收官。活动吸引了600多位市民参加,当场签单近500笔,8家参与活动建材品牌总营业额近300万元,直接让利消费者近40万元。

8日中午,由梦天木门、顶固衣柜等8个建材品牌组成的品牌联盟筹划首届泰安建材砍价会在泰山饭店举行。“这款地板原价198元/平方米,我们3·15活动的最低价是96元/平方米,这是我们的底

价……”生活家地板厂家代表在台上报价。没等他说完,砍价师立刻打断他,鼓动现场市民压价,经过一层层压价博弈,这款地板降到了68元/平方米。台上的厂家代表急得面红耳赤,称无法回去交代,但是在几百位消费者的呼声中,他无奈地表示接受这个价格。随后,不少市民立刻从座位上站起来,跑到生活家地板展位签单交定金,每一个品牌都经历了这样一次砍价环节,3800元的集成吊顶降了近900元,进口的玛堡壁纸每卷售价降了

近50%。来自知名团购网的砍价师介绍,参加本次砍价会的建材品牌有8家,分别是生活家地板、德国玛堡陶瓷、梦天木门、顶固衣柜、蒙娜丽莎瓷砖、友邦吊顶、澳斯曼卫浴和我乐橱柜。砍价师以第三方的角色存在,平衡着商家和网友以及网站本身的利益。本次团购砍价会业主团结起来占了很大优势,活动现场所砍下来的价格是经销商进货都拿不到的价格。如果业主能够采购到比本次活动价格更低的价格,根



砍价师鼓动消费者与厂家代表砍价。本报记者 梁敏 摄

据团购网跟各大品牌厂家的协议,10倍差价赔偿给业主。砍价会还安排了抽奖环节,有的消费者直接领走了现金,也有消费者抽中冰箱、洗衣机、自行车等大奖。据8家建材商户品牌联盟统计,本次活动每家品牌经销商签单都超过了50笔,总共签单近500笔,总营业额接近300万元,砍价会上各品牌都拿出了6折甚至更低的全场优惠,直接让利消费者近40万元。