

高温难挡购车热情

## 三天车展,销售汽车近200辆

本报记者 王金强 贺鸿

6月15日至17日,2012齐鲁汽车巡展走进夏津。20多家参展商携30余个汽车品牌,亮相夏津县委西公园广场,120多辆汽车现场进行了促销活动。德州和夏津本地的汽车经销商纷纷拿出最大的让利优惠,现场订车购车近200辆。



一购车的市民拿着赠品一脸的高兴。  
本报记者 马志勇 摄

## ◎家门口就能买车 高中低档都很全

16日一大早,记者来到夏津县委西公园广场,看到所有展车已经揭开“红盖头”,不少观展者穿行在各大品牌车型之间。

随着人流慢慢增加,上海大众还陆续补充了几款车型,快速开进现场。“这个广场面积比较小,但来的车比我们想象的多。”车展组委会工作人员告诉记者,当天共120多辆车参展。

“去年好像也是这时候,你们在这里搞过车展吧?”骑电动车来看车的王先生说,他相中了北京现代和上海大众两个品牌的车型,趁这次车展再过来看看。没想到车展上的价格比想象中的低,这让他很动心。

## ◎夏津消费者购车 理念越来越理性

在东风日产和长安铃木的展位旁,记者看到,两位市民在现场预交了定金。在此之前,他们转了一圈,最后还是选择了一款长安铃木轿车。“村里好多村民都买这个,价格便宜,发动机不错。”邱先生说,他一次决定买两辆,都是羚羊的,主要是家庭用。

夏津县城达汽贸销售中心的陈经理告诉记者,这次他们共展出日产启辰和长安铃木的8款车,新奥拓、羚羊、雨燕等经典车型全部以最低价到现场售卖。夏津的消费者从性能到价格挑选,细心程度很高。

陈经理说,县城车市是一块很

从广场入口处的面包车和国产品牌,到合资品牌汽车展区,五菱荣光、吉利系列车型、长安福特、别克、雪佛兰、一汽大众、上海大众、日产启辰、长安铃木等等,各款车型都拿出了最大的让利优惠。有的买车送6000元以上的大礼包,有的直接让利达到25000元以上。

记者留意到,像上海大众途观、长安福特蒙迪欧致胜等高档车型,让不少现场的观展者爱不释手,要么进去试乘一番,要么跟它一起合影。而像帕萨特、别克君威等各类中档车也吊足了大家的胃口,引得大家纷纷试乘。价格便宜的车型,则更受县域消费者的欢迎。

大的市场,他们已经在夏津建立了二级销售网点,而车展把适合县域消费者的产品送到他们家门口,为他们提供了选择的余地。

夏津润华汽车服务有限公司经理耿庆邦说,县域消费者的消费力还是挺旺的,但他们对价格比较敏感,稍微不满意,他们就会选择别的品牌。“县域消费者消费其实更理性,他们更注重实用,针对这一点,我们促销车型全部是最低价。这次像polo都降到了7.28万元了。”

车展组委会工作人员说,今年是第二次来夏津办车展,三天车展,售购车近200辆,经销商都很满意。

## 问路一说车展

## ◎花絮 大伙都知道

16日一大早,记者驱车赶到夏津县城时,在路旁问路。“师傅,您知道今天的车展在哪个位置吗?”“前面路口往西拐再向南走,看到很多拱门的就是。”一位骑电动车的师傅说。

“嗨!那么热闹的场面附近的人都知道,况且去年你们在这搞过,多少了解一些。”在广场对面的水果店,三十多岁的女老板告诉记者,每次这里搞车展,买水果、到饭店吃饭的人特别多,而附近的宾馆生意也带动不少。

记者观察到,广场附近不少人已经瞄准了车展经济,卖水果的、卖饮料的络绎不绝。

## 车钥匙拿到手

## 卖车的放鞭助兴

夏津的邱先生一口气买走了两辆羚羊车,这可让夏津县城达汽贸销售中心的人喜出望外。“在我们老家,买新房买新车那可是大物件,得庆祝庆祝。”工作人员说着,还专门买来两挂鞭炮,为邱先生祝贺。

该车销售人员告诉记者,价格比较便宜,性能稳定,羚羊车在农村卖得比较火,为邱先生放鞭庆祝,同时也是祝贺自己取得车展销售的开门红。(王金强 贺鸿)