本报秋季车展掀起巨惠风暴

数十款优惠万元车型等你选

本报聊城8月25日讯(记者 张召旭) 由本报主办的2013齐鲁(聊城)秋季汽车文化展将于9月5日在聊城体育馆开展。购车万元巨惠、厂家特价车……记者25日从参展商处了解到,本次车展上优惠万元的车型多达数十款。

“说实话,到齐鲁车展上买车,价格要比平时的‘熟人价格’还要低,主要是平时优惠我们都有底线。但是参加车展又是另一回事,我们可以向厂家申请最高优惠。”城区一家参展商表示,想要买车就等齐鲁晚报的金秋车展,谁都不用找,在车展上直接砍价就行,绝对能拿到最低价,也不用欠人情债。

物价上涨、工资不涨的今天,买啥都得砍砍价,买车更不能含糊。现金直降、原厂礼包、送家具、家电、出国游这些司空见惯的优惠早已见怪不怪?那车展上五花八门的让利手段更加“迷人眼”。当然,热闹归热闹,咱老百姓最看重的还是真金白银的实惠,“底价”才是硬道理。许多消费者质疑过车展上汽车的价格问题,真的到底了吗,还有没有“缩水”的空间?其实,车展不仅是各大车商推出新车的“迎新大典”,也是对畅销和换代车型冲量的“厮杀大战”,每届车展上万台的销量数据足以说明一切。

分析一下,目前各个细分市场在售的主流车型,少则几十款,多则上百款,要在众多的车型里脱颖而出,除了过硬的质量和够知名的品牌,价格自然是消费者选择的关键,车商必定以价冲量,来保证全年任务的完成。车型锁定之后,消费者还可以在同品牌的多个4S店之间再三比较,因为展馆的内部展区通常是同品牌旗下各4S店共同参展,所以各家的销售顾问自然使出浑身解数,争取将订单纳入自家囊中。当然,优惠相同的情况下,选择离家近的店可为日后维修保养提供便利。

“逛车展、看靓车、购爱车、享优惠”是看车者的普遍心态,而作为参展商,则更加渴望在本次金秋车展上斩获不菲的销售业绩,所以优惠幅度几乎是空前的。车展组委会工作人员介绍,几乎所有的车型都推出了最大幅度的优惠,让利在万元以上的车型多达数十款。

培养骨干

8月23日,聊城市初中语文“基本功大赛暨骨干教师培养”活动拉开序幕,全国著名语文教育专家来聊城现场指导。据了解,这是聊城市教育部门近期组织开展的“名师带名徒”活动一项,其他学科的骨干教师培养活动也将相继展开。 本报记者 张跃峰 摄

开学将至教辅书热卖 销量比平日增加一倍

本报聊城8月25日讯(记者 张召旭) 城区中小学开学在即,最近一段时间许多家长和孩子来到书店,添置新的教辅用书。记者走访发现,城区书店教辅书籍销量几乎是平日里的一倍。

25日上午,记者在柳园路兴华书店内看到,书店里人头攒动,收银台前也排起了长长的队伍,很多中小学生在家长的带领下来选购书籍。“孩子上初三,马上就要开学了,过来选几本辅导书,希望孩子中考时能考上好的高中。”市民赵先生正带着女儿挑选中考辅导书。

“过完这个暑假我就上高三了,学习会更紧,我的数学成绩一直不是很好,所以过来选点数学类的教辅书。”25日上午,在东昌路一家书店内,马上就要读高三的王刚林同学正在挑选辅导书,由于高考辅导书籍种类繁多,一时间他也不知道选哪几本好。“除了卖数学类教辅书,我还打算买一些历年高考真题,也好从中找一些重点和难点。”

城区一家书店的工作人员介绍,暑假即将结束,最近几天图书销量非常好,其中教辅书籍卖得最好,销量几乎是平日里的一倍还要多。该工作人员提醒:家长和学生在挑选教辅书籍时,要选择与自己所学教材版本相符的书籍。一般来说,各门学科教辅书籍一般选择一到两本就足够了,不要一次性买回去一堆,辅导书多了也不见得是好事。