

由本报等多个单位主办的春季车展圆满落幕

# “最低价”促销带火购车盛宴

本报4月13日讯(记者 孙婷婷) 4月11日-13日,由本报等多个单位主办的2014德州春季车展,在澳德乐时代广场隆重举行。巨大的优惠幅度成为车展最大亮点,“直降4万元”“最高优惠2.5万元”等吸引市民驻足选车订车。

“科帕奇直降4万元”“赛欧

直降1万元,现价49999元,办理分期,还可享受18个月免息”;“马自达星骋最高优惠2.5万元”;“英朗GT直降26700元”等降价信息,都被各大参展商摆在了最显眼的位置。

“1月份、4月份、5月份是上半年汽车销售最火的三月份,春季车展也成为各大经销商完成

任务量的重头戏。”鸿润雪佛兰4S店工作人员告诉记者,此次车展降价力度空前,为的就是让消费者真正得到实惠。

“之前去4S店里看车,他们会准备礼品作为吸引消费者的亮点,但最终价格上的优惠力度没有特别大,这次车展部分车型价格直接降到了最低。”市

民刘红宇介绍,他希望可以在此“五一”之前提车。

2014德州春季车展上,共计有50余家经销商,300多辆汽车参展,品牌齐全,规模宏大,各经销商的活动更是丰富多彩,扫二维码赠送纸抽、茶叶蛋,人体彩绘,模特走秀大赛等活动,更是不断吸引市民驻足。

花絮

## 多数消费者最看重价格

13日是2014德州春季车展的最后一天,告别前两日的阴冷天气,这一天显得格外和谐,而对于最后一天的销售时机,工作人员更是倍加珍惜。记者了解到,车展上购车者更看重的是价格,而容易忽视车的性能。

记者随机采访了别克、中华、大众、比亚迪、奔驰、丰田、尼桑等7个品牌车的工作人员,对于“车展上购车者更看重的是哪一点?”这一问题,除尼桑以外,其他6个品牌的回答都是:价格。“车展上购车者最容易忽视的是性能。”途途别克的工作人员称,虽然购车者对品牌形象的认知度有所提高,但价格对于购车者的吸引更大,他们对于车的油耗、安全性、售后服务等关注度不大,购车者的购车眼光不够长远。尼桑品牌的工作人员刘先生说,购车者首先看重品牌,其次看重性能,但更多只停留在车的外观等一些表面的东西,对于内在性能,比如用料、油耗等的挖掘不够深。

本报见习记者 徐良

## 选定一款车便宜八千元

11日上午11时许,在车展现场,市民张先生和儿子“吵”了一架。“比之前咱们选车时便宜8000元钱,再不订车还等什么啊。”张先生说,儿子准备“五一”结婚,从春节前就开始着手选车,想挑选一部性价比比较高的爱车。“现在买了之后,正好在婚礼现场派上用场,还能优惠八千元钱,很合适。”

张先生的爱人李女士介绍,家里已经有一辆车,他们老两口已经退休在家,平时经常开着出门游玩,所以想趁着车展优惠期间,给儿子置办一辆新车。

“买房装修房子、订婚等,已经花了很大一部分积蓄,现在不着急买车,但女方一直催着买,我父母就想早晚都是买,也一直催着赶紧选车买车。”张强说。

本报记者 孙婷婷

## 车展一口价车子卖得欢

4月11日上午10时左右,从庆云赶来参加车展的张玉峰打算挑一辆四五万的小排量汽车,“刚看了一款赛欧,比在4S店的便宜不少,立马交钱订购了!”

张玉峰说,他家里已经有一辆车,但因油价上涨,想再买辆汽车改气用。在车展上一圈转下来,感觉赛欧不管是从价上还是性能上都不错,尤其是这次车展超低价格更让他心动。“和家里商量后,马上就交钱订购了。”

市民李先生在本报看到澳德乐时代广场有车展,一大早就从武城赶过来了。“今天我买车便宜了2000块钱,这真是赚到了。”

“车展第一天光我自己就订出去三辆车。”一家汽车销售人员刘杰说,车展上所有厂家都打出了最低价,他们也对所有车型的价格做出调整,实行“车展一口价”,保证市民最低价格享受最优服务。

本报记者 李榕



现场人气高涨,各个品牌展区内挤满选车、赏车的市民。 本报记者 马志勇 王小会 摄影报道

现场

## 装点车辆吸引年轻人

眼下正是结婚的“密集期”,不少准夫妻牵手来车展选“婚车”,一些参展商瞄准商机推出家用“婚车”,并将其装扮成“可爱系”、“甜蜜系”等风格来吸引买车人。

13日,在本田品牌展区,80后小伙王先生正带着爱人试驾一款本田思域车型,5月21日是这对准夫妻举办婚礼的日子,眼下万事俱备只差一辆称心的家用婚车。“我们都年轻,外观样子要年轻时尚些,家用的话还要空间大一些、油耗小点。”王先生说,一开始家里老人倾向于样子稳重的大众系列,

但他们俩更喜欢造型时尚的日系车。

在车展现场,不少参展商适时推出了一些适合结婚家用的紧凑型轿车,并用气球、彩带、毛绒玩具等装饰物把参展车装扮一新,有的车辆还装上了“假睫毛”和“礼帽”,吸引了不少年轻人上前询问。“很多年轻人买车都是奔着结婚用的,这类车型的售价一般都在10万左右,车身颜色以暖色调为主,最关键的是空间大、油耗低,经济适用。”丰田品牌经销商李女士介绍。

本报记者 刘振

## 收集30个赞给个奖品

为了吸引顾客的眼球,各品牌汽车4S店均推出了让利优惠活动。“价格优惠,奖品多多”,让市民真正享受到优惠。

记者在车展现场看到,德州华润汽贸有限公司推出扫微信送钥匙扣,订车砸金蛋中大奖的活动,奖品包括导航仪、电水壶、毛绒玩具、纪念杯子等。德州银港中华4S店同样推出了订车有礼的活动,奖品包括电冰箱、饮水机家用电器。

“我们准备的小礼品都是比较实用的,也起到了很好的吸引人流气的效果。”传祺

汽车经销商介绍。同时不少经销商还推出微信“集赞”送水杯的活动,只要每个微信客户端收集30个赞即可获得纪念水杯一个。

“春季车展将各大品牌汽车集合在一个地方,让我可以现场做性价比,省去了去各个4S店的麻烦。”正在试乘大众POLO汽车的李女士和家人孩子一起来选车。“买车不仅可以享受价格优惠,还有这么多奖品,挺划算的。”参加抽奖活动,李女士对于收获一个电水壶,很是惊喜。

本报见习记者 楚俊玉

## 国产车价格优势不减

“现在国产车开上几年也出不了问题,但是能便宜很多。”4月11日到13日,车展上,国产汽车因为价格优势,颇受消费者欢迎。

12日上午,在陆风汽车的展位前,其多款SUV车型颇吸引了很多目光。从陵县来看车的刘先生表示,刚才看了不少合资品牌的SUV,但价格挺高。类似的车型,合资品牌要比国产品牌贵四五成。同是SUV,合资品牌的都在15万以上,贵的二三十万,而

国产品牌比较好的才12万多,刘先生倾向买辆国产品牌的车。

吉利汽车、比亚迪汽车的展位前,也都吸引了诸多顾客。一位王姓先生告诉记者,他朋友之前开的是一款比亚迪汽车,开了三年从来没有修过。

陆风汽车的销售人员介绍,国产汽车现在取得了长足的进步,很多优点可圈可点,价格还相对便宜,用起来没有问题。

本报记者 董传同

## 外地市民也来凑热闹

2014德州春季车展上迎来了大批消费者,其中不乏河北、菏泽等外地市民,车展辐射力可见一斑。

“听说德州有车展,特意赶过来看看,买个车自己家用,七八万的就行,主要是得省油,配置好点的。”11日上午,河北市民王女士说,她看上了好几款车,但选择哪一款还在犹豫。

在雪佛兰汽车的展区,销售人员告诉记者,来此选车的外地市民也有很多,刚刚有一对县里的夫妇,他们

那里的路况不是太好,而且还经常到偏僻的农村,对车的损耗比较大,我就为他们推荐了科帕奇,车的底盘比较稳,抓地力强,越野能力也不错。

“之所以从这么远的地方过来选车,是因为我的一个朋友告诉我此次车展规模不小,优惠力度也很大,为了选一辆性价比更高的车,跑这么远,值得。”一位从菏泽赶来买车的刘先生说。

本报记者 刘振 见习记者 张延宁