



市民对新车表现出了浓厚的兴趣。

# “纵横齐鲁”汽车巡展引爆潍坊

## 十几个汽车品牌开进家门口，市民冒雨参展热情不减

本报5月25日讯(记者 秦昕 李晓东)24日、25日，纵横齐鲁汽车巡展潍坊站在谷德广场举行，来自上海大众、东风日产等十几个品牌汽车在车展上亮相，一场在家门口的车展给不少市民带来便利，两天共达成购车意向百余辆。

许多消费者在为买哪款车而犹豫不决，或者因为没时间选车而推迟了自己的汽车梦。为了

方便消费者购车，24日、25日“纵横齐鲁”汽车巡展来到潍坊。

24日，车展首日，潍坊下起了小雨，25日烈日炎炎，多变的天气也挡不住潍坊市民购车的热情。从早晨八点多开始，市民一早来到车展广场，在喜欢的品牌车型周围听销售顾问讲解，同时又不时坐到车里感受内部配置。

“我想买车，不然下雨天我也不会过来。”市民宋先生说，这

场离家不远的车展给他带来不少便利。记者了解到，此次以“在百姓家门口办车展”的方式，给潍坊的消费者带来一场家门口的汽车盛会。

为了方便市民购车，参展商纷纷撑起帐篷，为前来咨询的市民遮风挡雨。在现场，不仅是购买意向市民热情不减，广大参展车商也是带来了他们最大的销售力度。记者了解到，本次车

展囊括车市主流品牌，参展车辆品牌多达十几个，包括上海大众、东风日产、北京现代、沃尔沃、一汽马自达、别克、东南汽车、东风风行、吉利汽车、启辰等主流汽车品牌的百余款畅销车型，不仅让看车的市民大饱眼福，给买车的市民带来更多的选择余地。

为了满足市民的购车需求，本次车展由早九点持续到晚九

点，不少市民晚上来到车展现场。

记者了解到，多数参展商除了主打“价格牌”以外，在付款方式上也是使出浑身解数，0利率、免利息、东南汽车甚至全系可享0首付。记者了解到，两天的车展不仅吸引了不少市民前来咨询，各品牌都有二三十个达成购车意向，少则也有十余辆汽车达成意向。



市民纷纷试驾新车。

### 新车新店吸引客户眼球

在车展上，启辰汽车的展台前，前来询价的市民络绎不绝。启辰销售副经理刘涛告诉记者，由于新店刚开始营业不到两个月，这次来车展的目的就是为了能够让更多的客户了解到新店。让他没想到的是，这两天来的客户还不少，对新车都有浓厚的兴趣。

刘涛告诉记者，这次展出的车主要是R50，这是一款比较适合于普通家庭用车，外观时尚，内饰比较舒适，油耗较低，价位较为合适与一般家庭。

在东风日产的展台前，商家带来了包括逍客、轩逸、奇骏在内的数款车型。销售人员告诉记者，现在比较受市民喜爱的就是逍客和轩逸，价格都是十几万。其中逍客属于城市SUV，不论是从油耗还是车内空间来讲，比较适合家庭出游使用。而轩逸的油耗仅为6.50L/100km，这相对于持续高涨的汽油价格来说，受到不少家庭喜爱。

途观、帕萨特、波罗等大众车型周围，一直有市民在咨询。工作人员告诉记者，本次车展带来的都是大众比较喜爱的车型，在价格上也有相对较为吸引眼球的优惠。

本报记者 秦昕 李晓东

### 冒雨前来参车展

24日的小雨给潍坊城带来清新气息，在谷德广场的车展吸引了不少人前来考察车型。

来自高新区的吴女士和先生一起来到车展现场，在大众展台前和销售顾问咨询。她告诉记者，由于最近有了宝宝，平时上班赶公交车不再方便，所以想着手买车。在4S店已经没有

那么多优惠了，看着报纸说在谷德有车展，正好家就住在高新区，离家比较近，就马上过来看看。

吴女士对大众的桑塔纳比较感兴趣，不断向销售顾问了解车的性能、油耗等方面。

本次车展，商家纷纷打出了优惠牌，大众汽车的工作人员告诉记者，

以前，市民认为只有在大型车展上才会买到价格最低的车，平时买车就一定很贵。但是现在要转变这样的想法，平时买车也会买到比大型车展还要低价格的车。这次车展大众汽车就拿出了很大力度的优惠，满足购车者能以最低价格买到心仪车辆。

本报记者 秦昕 李晓东



小雨天气市民参展热情不减。

本版摄影 本报记者 孙国祥