

2014纵横齐鲁 济宁站巡展完美收官

给车市淡季鼓劲

□ 施园

为期两天的2014纵横齐鲁济宁站巡展已于6月8日落下帷幕，短短的两天，看车的市民意犹未尽。据统计，上海大众、吉利等品牌现场销售量可观，还联系到不少潜在重要客户，经销商连称这是淡季里的意外惊喜。

在车展现场，记者看到人流量较大，不少消费者趁着晴好的周末来看车、选车。很多有购车计划的消费者都会选择到车展上买车，这样不仅便于比较不同品牌的车型，而且相对划算，因为车商们往往都会在车展期间给出平时所没有的促销优惠。在本次巡展上订车的李先生告诉记者，“大家都知道齐鲁车展的优惠力度特别大，齐鲁巡展又是厂家直接参与，所以这次我谈的价格很满意。”

据了解，在本届汽车巡展上，众汽车品牌也是纷纷铆足了劲促销，上海大众、北京现代、东风日

产、启辰、沃尔沃、吉利汽车等均推出了令人心动的优惠措施。现金优惠、赠送“礼包”、免息贷款、免费装潢等，一些品牌车型所给出的优惠幅度可谓力度空前。

一位在展位上忙着接待顾客的销售经理表示，车展除了吸引近期有明确购车打算的客户外，还会吸引一些之前“没有下定决心买车”的消费者，从这个角度说，淡季里的巡展活动，对汽车品牌来说意义特别的大，不但直接拉升销量，还积累了下半年的有效客户。

“诱人的优惠能将客户群体从面上稍微扩大一些，从我们品牌近几年的情况来看，每次车展的优惠促销都能为我们带来很多意向客户。”这位汽车销售称，本次巡展，他们已经收集到几十名名意向客户的信息资料，“这些客户的‘含金量’较高，有助于提高销售

人员工作的针对性，将成为车展后我们重点关注的对象。”

车商们表示，他们参加车展主要有两个目的：一是卖车，二是收集重要客户的信息。所谓重要客户，就是那些对本品牌关注度高、近期购车欲望强烈的客户。针对这些客户，车商会进行跟踪了解，并通过邀约对方到店参加活动等循序渐进的方式，将这些潜在客户变成实际客户。本次巡展，在汽车销售的淡季里成功帮助汽车品牌完成这两项目标，为上半年的车市唱响完美高音。



上海大众汽车
SHANGHAI VOLKSWAGEN

30
Anniversary
与卓越同行
PROGRESS WITH EXCELLENCE

www.svw-volkswagen.com

新桑塔纳钜惠15000
帕萨特钜惠23000



众夏风暴 激爽六月 三店联动 全城钜惠
新桑塔纳 德系精工品 质护卫一路前行 骨子里坚固工艺



6月1日至6月30日，润华上海大众、山东方圆上海大众、济宁交运上海大众强强联合；合力打造6月大众购车月，0元换新车、全系抄底钜惠；最低的价格，最好的服务，机会不容错过！

New Santana 新桑塔纳
走遍天下都不怕

润华上海大众高新区店：2987222 山东方圆上海大众4S店：2082366 济宁交运上海大众4S店：2567788

VW
Das Auto.