

## 2014中国·滨州黄河三角洲大型车展(秋季档)圆满落幕

## 车展三天成交量1300余辆

本报9月8日讯(记者 韩志伟) 7日下午,由滨州市旅游局和本报共同举办的2014中国·滨州黄河三角洲大型车展在滨州国际会展中心圆满落幕。在三天的时间里,有来自全市各县区及周边城市的市民将近八万人次进入会展中心看车、选车、买车,各经销商纷纷推出自己的优惠政策,最终车展的总成交量1300余辆。

随着汽车市场的日益成熟,消费者的购车理性回归,4S店仅依靠某个噱头就可以“卖好车”的时代过去了,在车展上听到最多的就是消费者在询问汽车的降价优惠措施、油耗等非常实际的问题。某4S店销售经理私下表示,不拿出一点真金白银的优惠措施来,谁搭理你,现在没人是傻子。而在这次车展上,经销商们各显神通,优

惠措施和幅度让人眼花缭乱,奥迪在车展期间推出了从最低A3优惠2.48万到Q5最高优惠10.86万的降价幅度。在贷款利率方面,车展期间A4L、A6L、A8L1年期的贷款购车均为0利率,3年期贷款降到了3.88%的超低利率。凯迪拉克针对对不同客户也赠送了价值两千元到三千元不等的礼包。而通用别克配合车展期间对消费者

的回馈,带来了一系列的金融、延保、二手车置换等多样化灵活购车方案,为那些内敛、低调、有实力的消费者提供了更具诚意的选择。除去贷款和价格上的优惠,订车赠全车贴太阳膜的活动也让众多订车的消费者惊呼实在想不到,来自济南的李先生告诉记者,车展上这么多的优惠活动和超低的价格,是他没有想到的,“想到

会有较低的价格,没想到会这么低。”

本次展会得到了各大汽车厂家及滨州市各大汽车品牌经销商的大力支持,力求为滨州市民呈现一场黄三角区域内最具权威性、规模最大、内容丰富、巨额优惠的车展盛会。

同时,记者从组委会了解到,本次车展上抽出的奖项将择日公布,敬请市民关注。



会展中心车展现场人流如潮。本报记者 孙秀峰 摄

全家来车展  
中秋欢乐行

9月6日是中秋假期的第一天,不少游客选择全家一起到中国·滨州黄河三角洲(秋季)车展上看车。赏车、选车的同时,游客们也感受到别样的乐趣。

比起汽车,展区旁摆的毛绒玩具、汽车模型和丰富多彩的表演更能吸引孩子们的眼球。车展上,很多展区都推出了扫二维码赠礼品或抽奖的活动。只要用微信扫一扫二维码,关注4S店微信,马上就有抽纸盒、小挂件等小礼品送上手,各个展区走一遍,往往能让孩子们“满载而归”。

丰田汽车展区的小丑魔术表演吸引了很多孩子的目光,小丑用气球编织出惟妙惟肖的小狗、爱心和各种水果的形状,逗得孩子们笑声不断,精彩的魔术表演也让很多游客惊叹。

很多游客表示,自己和家人都能在车展上获得乐趣。和爱人一起带着孩子来看车的李女士说,虽然自己的主要目的是来看车选车,但在中秋假期,和家人一起开开心心过中秋更重要。“来车展真是来对了,我和老公看车看得开心,孩子玩得也开心。”

本报记者 刘哲

## 车模成配角,回归汽车文化

“真是奇怪,今年的车模怎么少了?”参加过多届车展的市民李先生十分疑惑。在本次车展上,不少车企悄然撤去了车模展示,更多展台只有各款新车在璀璨的灯光下静候观众。不少市民表示,或许这样更能让人们目光回归到汽车本身。

每年车展上,美艳车模的风头几乎盖过了展览的汽车本身,不少市民、摄影爱好者更是专门为了车模而到车展。“以前几届车展,基本上每个展区都有车模,而今年好多展区一个车模都没有。为什么展商不请车模了呢?”

江淮汽车滨州华达4S店的工作人员告诉记者,“其实请车模无非就是为了吸引市民的眼光,但是对卖车效果不大。如果真想买车,不在乎这辆车旁边有没有站车模,车模

漂不漂亮。”

“好车就是明星,哪里需要车模来装饰。”在JEEP展区,滨州天莱汽车销售服务有限公司的销售顾问说,车展就应该来看车,车好才是重点。

在车展现场,多数展台不配模特,而且劲歌热舞和重型音响等刺激的场面也不多见。据业内人士介绍,其实在国外车展已经很少有车模,主要是依靠工程师和技术人员介绍汽车,方便市民了解车的性能。

当车模成了配角,新车展示、价格优惠成了各展商的杀手锏。比如江淮汽车主打新车瑞系,通用别克以金融、延保、二手车置换等多样化灵活购车方案,吸引市民。

没有车模展示,不少市民表示,或许会让人们的眼光重新回到汽车上,让车展回归汽车文化本身。

本报记者 王茜茜



车展回归汽车文化,车模同样靓丽。

本报记者 孙秀峰 摄

## 90后做车主不做房奴

5日,2014中国滨州黄河三角洲秋季车展开幕,吸引了不少市民看车、选车、买车,其中不乏90后。先买车还是先买房,对于大多数80后、90后来说都是一个纠结的问题。车展上不少90后表示,先买车再买房,车能提高附加值,而房子反而增加负担。

虽然车子是消耗品,房子的投资品,但对于正奋斗在工作岗位上的90后来说,房子仅是一个睡觉的地方,而车子则可能带来财富甚至成功。“家里想让我先买房子,有个安身的地方,但是我想先买车,虽然车是消耗品,但有了它,我出入方便,而且拜访客户的时候,也能提升我的资本,或许就能让我多谈成几笔生意。”市民张先生说,购房压力太大,自己还年轻,不希望被一所房子拴住,为了还贷而不能大方地参加社交活动。

挤公交车是24岁的燕子最不喜欢的的事情。“每次上班或者跟朋友去玩,出门时打扮得美美的,但在公车上人挤人,再出汗,妆都花了。而且,穿高跟鞋坐公交很不安全,好几次师傅急刹车,都差点崴着脚。”对于燕子来说,买车是她现在的头等大事。

孙女士本来是陪朋友逛车展,但是,这次车展却让她彻底改变了“先买房后买车”的想法。前不久,孙女士看中了一套40平小公寓,并已经和家人商定好。但在她帮朋友看车选车的过程中,她改变了想法,不买房子,先买车。“对于男人来说,房子是资本,但相对女人而言,车才是提升身价的资本。”孙女士说,她觉得现在车已经不仅仅是代步工具,更是一种时尚,同时可能还会影响社交。

本报记者 王茜茜



车展上,满身金色着装的原来是一名行为艺人。

本报记者 李运恒 摄

新科鲁兹上市  
膝部空间增大了

《变形金刚4》中,汽车人“大黄蜂”华丽变身,赚了观众的眼球。外形与“大黄蜂”酷似的雪佛兰科鲁兹也迎来了变身。在9月7日的秋季车展上,京瑞汽车销售服务有限公司展区为新科鲁兹举行了发布仪式,新科鲁兹今天正式在滨州上市。

新版科鲁兹在外形上较经典科鲁兹略有改变,新一代科鲁兹的设计更加强个性与运动性,但整体还是保持了其时尚、线条感强的流线型。在内部设计上,新科鲁兹内部乘坐空间和行李厢空间最大化,充分保证了驾乘舒适性,其中最为显著的一项数据是后排成员膝部空间比前代车型增加了22毫米。

新科鲁兹搭载了通用汽车全新动力组合,包括全新1.4T SIDI中置直喷涡轮增压发动机、全新1.5L SIDI中置直喷自然吸气发动机,以及全新7速DCG智能双离合变速箱,全新6速DSS智能启停变速箱和全新6速手动变速箱,是同级市场中唯一全系标配中置直喷发动机的车型。此次在滨州上市的新科鲁兹为三厢型,有1.5L手动时尚版、1.5L自动时尚版、1.5L手动精英版、1.5L自动精英版、1.4T手动精英版和1.4TDCG旗舰版七个车型可供车主选择。

新科鲁兹一经推出,就引起了消费者的广泛关注,正式上市之前,就有六位客户通过预订的方式,率先成为了新科鲁兹的车主。车展之后,新科鲁兹将进入滨州京瑞汽车4S店与经典科鲁兹同台竞技。 本报记者 刘哲