

128家特价品牌,今天等你来砍价

春季车展两天售车2740辆,不少商家“薄利多销”消化库存

本报4月10日讯(记者 李静 实习生 张宁)“直降30000元,直降45000元……”2015烟台春季车展上,商家优惠力度十分吸引人,车展两天售车2740辆。虽然销售成绩不错,但部分商家表示多是“薄利多销”。11日上午10点30分,在烟台国际博览中心A馆特价车超市,128家特价品牌可现场砍价。

10日上午10点,烟台国际博览中心车展现场十分热闹,展馆入口处,不少市民排队等候进馆。展

馆内除了美女车模外,各大商家的促销广告也十分吸引眼球,吸引了不少市民。

“现金让利70万元,真的假的?”在4楼展馆内,市民张先生听说有品牌车打出如此大的优惠,有点不敢相信自己的耳朵。在朋友的带领下,张先生现场确认了玛莎拉蒂总裁V8轿车“现金让利70万元”的消息。工作人员介绍,200多万元的车现在100多万就能买下,以前从来没有过这样大的优惠力度。

记者发现,在一楼A馆,有品牌直接打出“特价车超市”的称号,将车标注特价出售,不少车型直降三四万元。“我之前想买买车,一直关注着,平时感觉已经很优惠了,没想到在车展上优惠力度又加大了。”市民刘先生说。

“现在销售压力太大,各品牌之间竞争激烈,不降价怎么卖得出去。”一楼A馆中一位汽车销售经理告诉记者,如今不同品牌、不同型号的汽车遍地开花,

汽车库存量很大,而消费者的需求量却没怎么增加,各品牌之间竞争越来越激烈,各企业的销售压力都很大,整个汽车行业都不景气。

“假设消费者想买一辆6万元的车,现在可供选择的很多,顾客会对比多家企业、多个品牌,而企业为了留住顾客一定会将利润空间一压再压,价格一降再降,到最后车是卖掉了,但没赚多少钱。”该销售经理称,如今很多商家都是采取“薄利多销”

的方式消化库存减少压力。

据了解,车展两天人流量已达5万人次,销量达2740辆。11日上午10点30分,在A馆特价车超市除了之前的特价优惠外,还将有128家特价品牌可现场砍价。

中国汽车流通协会副秘书长、有形市场分会会长苏晖认为,今年是汽车行业面临的最困难的一年,不少企业面临着巨大的库存压力、销售压力,因此想通过加大优惠力度,大幅让利消费者来消化库存。

◎车展花絮◎

豪车区人气旺 表演轮番上场

2015烟台春季车展现场,4层豪车展厅人气颇旺。

人气美女,豪车云集……豪车展区集中了迈凯伦、玛莎拉蒂、奥迪、奔驰等高端品牌车型,炫酷街舞、小提琴合奏、动感拉丁等节目轮番上演,商家为聚人气推出了各种精彩演出和促销活动。

记者在现场看到,每个展区都有不少试车的市民,其中有几家车企销售人员告诉记者,车展前两天有很多客户都在观望,现在还不是出手的时候。

车商搞促销 现场发红包

“有钱任性,限时送现金。”一楼展厅的一汽丰田展区,有不少市民围在服务台,凑近一看,原来是车企在发送现金红包。

刚刚领到红包的刘先生打开红包发现里面有5毛钱,还有一张500元的购车现金券,“图个乐和。”刘先生笑着说。

现场工作人员称,只要留下姓名、电话等信息,就可以免费领取一个现金红包。红包里的现金最多是多少?工作人员称“你拿到多少就是多少。”据记者现场观察,市民领到的现金红包金额都在几块钱以内。

类似的小额促销活动不在少数,还有的商家称只要扫描二维码关注官方微信,市民就可以领取一张免费洗车卡,或者一瓶玻璃水。

传单到处撒 环卫工忙个不停

每届车展热热闹闹,地上的传单却花花绿绿,撒得到处都是。“他们在前面丢,我们在后面捡,但是总也捡不完。”负责打扫烟台国际博览中心广场卫生的环卫工告诉记者,发传单的人特别多,“他们一上岗,我们也有得忙活了。”

很多市民接了单页之后随手一甩就扔掉了,环卫工还没来得及捡完地上的,新的一批就又扔下了,“跟割韭菜似的,一茬一茬。”环卫工人于师傅说。

本报记者 张晶



▲本次春季车展A馆内设有特价车超市,汇聚了多种车型。本报记者 吕奇 摄

▲10日,车展现场,工作人员为市民讲解汽车性能。本报记者 吕奇 摄

▼10日,烟台国际博览中心,车展上的佳丽优雅亮相。本报记者 吕奇 摄



电动平衡车 销售还不错

除了最常见的各种轿车外,还有不少新、奇、特的电动平衡车穿梭在车展现场。在四楼展区,几个行动灵便,身材小巧的电动平衡车引来不少市民驻足围观。工作人员称,这是一种新型的短途代步车,卖得还不错。

工作人员介绍,电动平衡车有独轮和双轮等可选择,带有伸

缩杆的电动平衡车,在转向时由把手握伸缩杆来实现。而没有伸缩杆的平衡车,人站在上面后,当身体重心前倾时,平衡车便向前走;如需要向右转弯,则右脚用力;如需停止,则保持身体与车平衡即可。

记者了解到,电动平衡车根据不同的型号种类,价格在几千

元到上万元不等,“这种车可以充电,不用挂牌,主要适合年轻群体短途代步。去年展会卖了十几台,今年估计效果应该也不错。”工作人员说,这种车体积小,重量轻。把手可以快速拆卸,便于搬运携带。

本报记者 李静 实习生 张宁

预订汽车每天 就有20元收益

本次车展,各商家使出浑身解数促销。现场,记者看到广汽传祺汽车品牌摆出了一个诱人的理财海报。

该海报内容显示:1万投资理财,最高年收益率7%,每天2元;1万投资余额宝,最高年收益率

4.7%,每天1.3元;但是1万投GS4,预订就享受每天20元的收益,高于其他理财产品10倍。

“只要交1万元定金预订GS4汽车,从预订之日起到提出现车期间,每天会给消费者20元的收益。”一位销售人员介

绍,GS4是新车型,从预订到提现车大概需要一个月的时间,也就是说,等待期间,市民可赚到600元。周六、周日,GS4新车会亮相车展,市民可现场参观试驾。

本报记者 秦雪丽

为吸引人气 商家各出奇招

10日上午10点多,在室外展区长安汽车展位上,一名身穿猪八戒衣服的表演者站在凳子上,一边做出各种可爱动作,一边制作各种花样气球送给围观的市民,现场气氛十分热闹,不少人纷

纷与猪八戒合影留念。

为了吸引人气,商家各显神通。有的商家请来小丑表演,车模走秀。有的免费送棉花糖、气球、玩偶。还有的商家“请”来眼下备受关注的大白,为过往市民分发

礼物。有的商家称只要关注其官方微博,便赠送客户MP3、水杯、小镜子等,各种优惠活动让市民纷纷参与。

本报记者 李静 实习生 张宁