



齐鲁春季车展现场,前来看车购车的市民络绎不绝,人气爆棚。记者 戴伟 陈文进 摄

# 人气火爆!2025齐鲁春季车展开展首日即迎高峰 “一口价”遍地开花,购车者直呼“给力”

朱洪蕾 鹿青松 济南报道

4月10日,以“向新而行 智享未来”为主题的2025齐鲁春季车展暨第51届齐鲁汽车展览交易会在山东国际会展中心开幕。开幕当天虽然是工作日,但仍挡不住人们看车购车的热情。



看车市民试驾心仪的车型。

## “便宜了三四千” 开展10分钟卖出首台车

4月10日上午9点多,齐鲁春季车展刚开展,侯先生便来到广汽传祺展台,下单了一辆传祺M6。

侯先生介绍,买M6这款车的主要目的是家用,“开起来舒适,而且后排可以放倒,还能拉货”。

据了解,传祺M6的后备厢空间不算大,但第三排座椅能完全放倒,并且收纳在地台下方,使后备厢容积拓展至1100L。在长途自驾旅行、装载大件用品等场景下,传祺M6超强的装载能力,可为车主提供诸多便利。“其实在这之前就已经看好了,就是等车展来买车,价格比平时优惠不少。”侯先生介绍,他买的这辆M6,优惠之后,裸车价格在10万元左右,“便宜了三四千元。”

车展现场,前来看车购车的市民络绎不绝,各个汽车展台的销售人员更是忙得不可开交。众多厂家推出“限时一口价”、超低息购车金融政策、购车置换补贴等限时优惠政策。

特斯拉焕新Model Y首次全系推出限时3年0息和5年超低息购车金融政策;Model 3限时5年0息;MG宣布推出全国限时一口价,其中MG7限时一口价10.99万元起。一汽红旗宣布推出全系置换焕新,购车至高40000元置换补贴;比亚迪秦L DM-i(非智驾版)限时一口价8.98万元起,宋L DM-i(非智驾版)限时一口价11.98万元起,海豹06DM-i(非智驾版)限时一口价8.98万元起,驱逐舰05 DM-i(非智驾版)限时一口价6.98万元起……这种透明化的定价方式,让消费者感受到商家的诚意,直呼“真给力”。

## 槐荫推出汽车消费券 真金白银助消费者买车

齐鲁车展是消费者最佳购车时机,政府补贴叠加厂家限时特惠政策,真金白银助力消费者轻松买车。在国补、省补的基础上,济南市槐荫区于4月10日至25日同步推出2025年槐荫区汽车消费券活动,补贴金额200万元,共发放消费券1500张,购车发票30万元(含)以上,补贴金额为2000元,消费券发放500张;购车发票金额10万元(含)至30万元,补贴金额为1000元,消费券发放1000张。

## 真情回馈消费者 万人团购活动启动

为真情回报广大消费者,齐鲁晚报·齐鲁壹点携手比亚迪、哈弗、吉

利、极狐、上汽荣威、广汽本田、奇瑞、广汽丰田、理想、岚图、阿维塔、坦克、腾势等13大汽车品牌,联袂打造“2025齐鲁春季车展·万人团购”活动。

10日上午10点,在万人团购活动区域,孟先生与其他多名幸运观众,一同上台领取了主办方提供的小礼品。孟先生介绍,9日在“齐鲁车展”抖音直播间,花费9.9元,提前购买一张VIP电子门票,10日带着儿子和小舅子一块儿来看车。“这个票很值,我们3个人一起进来,只用了一张电子门票,比现场买票要划算,而且走的是VIP通道,不用排队。”孟先生介绍,进了展馆后,正好看到万人团购活动区域有演出,就带孩子在这里歇会儿,没想到能领取到小礼品。

据悉,参与万人团购活动的消费者,可解锁现场五大VIP特权,包括车展入场VIP专用通道、精美签到礼品、展台专享销售顾问VIP服务、一对一解答以及专属VIP的展车参观和试乘体验。订车后,可在专属抽奖区域进行抽奖,还可参与当天的超级大奖抽奖活动,有机会抽到超级大奖——华为Mate60手机一部。

## 齐鲁车展交互智能体 成“网红打卡地”

作为本届齐鲁车展的一大亮点,山东数字文化集团自主研发的国内首个车展交互智能体,在车展期间上线,打造私人AI车展顾问,为消费者答疑解惑。

10日上午,一位女士来到智能体面前,询问“我是一名宝妈,能否为我推荐一款电动车?”智能体为她推荐了几款适合在城区驾驶的小巧玲珑的车型。

小红书网红博主“你家小朋友”特意来到智能体拍照打卡,并请求智

能体“推荐一款大气的SUV”,智能体为她推荐了宝马X7、雷克萨斯LX等几款车型。

在体验智能体之后,“你家小朋友”表示,感觉智能体的智能化程度很高,回答内容很细致,而且数字人的形象也充满科技感。

齐鲁车展交互智能体是山东数字文化集团基于海量数据资源,依托大模型技术,实现更自然、更贴近人与人之间的轻松交互体验,通过大数据分析和智能交互功能打造,覆盖购车、用车等全方位场景,首次以数字人形式,为车展用户提供全方位用车服务。

## 汇聚近千款车型 齐鲁车展打造汽车盛宴

历经二十六年深耕,被誉为“沿黄第一车展”的齐鲁车展已成为齐鲁地区乃至全国汽车界的重要盛事,为期5天的齐鲁春季车展,汇聚近百个品牌、近千款车型,为消费者带来一场汽车盛宴。

宝马、上汽奥迪、腾势、方程豹、沃尔沃、林肯、凯迪拉克、红旗、BK2摩托车等众多国内外知名品牌均高规格参展。极狐阿尔法新6系、广汽传祺向往S7、2025款起亚狮铂拓界、比亚迪海狮05EV、腾势N9、问界新M5 Ultra等多款刚上市新车,也在齐鲁车展上亮相。

2025齐鲁春季车展正以空前规格诠释“科技博览”的新内涵,着力打造豪华、合资、自主、新能源的全满贯阵容。豪华阵营中,宾利、莲花跑车、乐道联袂献上齐鲁车展首秀;新能源赛道集结特斯拉、理想、鸿蒙智行等一线品牌;比亚迪、阿维塔、极氪等国产顶流新车,更是开启“现象级”预售热潮。

于泊升 济南报道

记者观察

本届齐鲁春季车展上,消费者的购车偏好发生了哪些改变?在电车、油车开启新一轮市场角逐,高阶智驾“卷”起的背景下,汽车市场又呈现怎样的新走向?

## 车市一季度 迎来“开门红”

10日上午,山东国际会展中心人声鼎沸,前来看车、购车的消费者络绎不绝。齐鲁春季车展首日的热闹场景,无疑是“国补”政策影响下汽车消费市场的一个缩影。据报道,2024年,我国汽车产销总量连续16年稳坐全球第一的宝座,汽车产销分别完成3128.2万辆和3143.6万辆,同比分别增长3.7%和4.5%。其中,国内销量达2557.7万辆,同比增长1.6%,消费潜力正不断释放。

步入2025年,汽车消费市场继续保持稳健增长。中国汽车工业协会发布的数据表明,今年前两个月,汽车产销分别完成455.3万辆和455.2万辆,同比分别增长16.2%和13.1%。

资深人士指出,增长背后有着诸多驱动因素,政策扶持无疑起到重要作用。国家安排超长期特别国债支持消费品以旧换新,这一举措犹如一针强心剂。

据统计,早在2023年末,我国乘用车保有量就已高达2.8亿辆,其中处于核心换购高峰期(4-9年)的车型约为1.1亿辆。在以旧换新这场“及时雨”带动下,增量市场成功撬动。今年一季度,汽车消费市场整体表现亮眼,车市顺利步入回暖周期。

## 电车、油车非零和 “双轨并行”成趋势

在汽车消费活力充分释放的大背景下,油车与电车这一细分赛道呈现出何种趋势?

消费者戴先生表示,他此次想为家里换购一台MPV车型,但在选择新能源车还是纯燃油车时犯了难,“新能源车舒适性和配置比较好,用电便宜,但更新迭代太快,所以还要综合考虑一下。”

## 『国补』赋能 油电并行 智驾『狂飙』 从齐鲁春季车展一睹消费新风向

买“电”还是买“油”,成为近年来消费者购置汽车的一个核心话题。随着技术不断进步,电车发展势头迅猛;油车则稳扎稳打,步步为营。

中国汽车工业协会数据显示,2024年中国新能源汽车产销分别完成1288.8万辆和1286.6万辆,同比分别增长34.4%和35.5%。2024年,新能源汽车销量在汽车新车总销量中的占比达到40.9%,较2023年提高了9.3个百分点。

新能源汽车的崛起,是技术创新等因素共同作用的结果,但燃油车在市场中仍占据一定份额。记者在购车统计处观察发现,相当部分真实订单为燃油车型。一位购买了上汽大众帕萨特Pro的消费者表示,燃油车有着稳定可靠、补能速度快、保值率高等优点,这是他买车的首选因素。

据统计,自2024年12月起,燃油乘用车零售渗透率触底反弹,连续三个月突破50%的分水岭,今年1月更是攀升至58.5%。这一波动表明,燃油车在市场中仍具备一定的韧性。行业分析师表示,未来一段时间,汽车市场将呈现新能源车与燃油车双轨并行、在不同领域竞争共存的局面。

## 智驾“狂飙突进” 或将改变汽车生态

倘若说新能源汽车上半场竞争的焦点在于电动化,那么下半场制胜的关键无疑是智能化。尽管车企近期对于智驾的讨论颇多,在本届齐鲁春季车展现场,智能驾驶依然是消费者购车时绕不开的焦点。

数据显示,2024年上半年,中国L2级以上智能驾驶新车渗透率已超过55%。在被称作“智驾元年”的2025年,汽车智能化竞争愈发激烈,一开年便有十余家车企陆续跟进全系车型智驾策略,超过20款智能化新车扎堆涌入市场。《汽车智能化发展报告(2024)智驾篇》报告显示,在市场层面,智能化已然成为中国消费者购车时最重要的考量因素之一,高达90%的消费者愿为高阶智能驾驶服务额外付费。

不过,智能驾驶的安全可靠性,始终是消费者关注的核心要点。虽然目前L2级辅助驾驶已逐步普及,但L3及以上级别的自动驾驶技术,在法规、伦理以及技术层面仍存在诸多挑战。