

20 多个汽车品牌送上优惠盛宴

本报秋季车展创新高订单超 600 台

文/片 本报见习记者 隋忠伟

9月7日,齐鲁晚报日照秋季车展在市游泳馆中心广场隆重开幕。此次车展由齐鲁晚报主办、三乐文化传媒承办,展期为期两天,几乎囊括了日照目前所有的汽车品牌,有近30个展位设置,参观人群络绎不绝,展会期间共吸引2万余人次进场,销售各种汽车总计600余辆,以每天展出10小时计算,本次车展,每两分钟就能预售出一辆车。



为期两天的本报车展收获颇丰。

规模空前

参展品牌 20 多个

本次车展齐聚了日照市 20 多个汽车品牌,100 多款展车,众多汽车一线、二线品牌踊跃参展,展出规模、展车数量和档次均超过莒县秋季车展。

本届车展,车商们颇为重视,几乎日照车市全部主流品牌带来了旗下主流车型盛装出席,场面宏大、华丽夺目。一汽奥迪、宝马、上海大众、长安福特、一汽丰田、一汽大众、一汽马自达、北京现代、天津一汽、东风标致、上汽荣威、雪佛兰、东风日产、东风悦达起亚、东风风神、华泰等品牌旗下的多款车型在本次车展亮相,形成了群雄汇聚、百车争流的盛大景象,给日照消费者带来一场优惠盛宴。

降价信息

无处不在

在各展区内随处可以看到展车上立起的价位牌,上面用醒目的大字标着优惠的震撼价。全新 POLO6.88 万元起,购车可享 0 利率金融优惠方案,全新帕萨特最高优惠 25000 元,奔腾 B50 直降 18000 元,欧朗车展期间特惠直降 14000 元,奔腾 B70 车展特惠直降 12000 元,瑞纳直降 8000 元,悦动直降 15000 元,途胜直降 40000 元,索八最高优惠 3 万元,350 车展特惠 1.99 万,550 车展特惠超值版仅需 10.68 万,950 车展特价车售价 15.58 万元……

对于消费者来说,如此大幅的优惠也极大地点燃了车展上购车的热情,观众不仅可以

在车展上货比三家,还能以更低的价格选购性价比更高的爱车。记者走访一些消费者发现,大部分汽车消费者钟情于在车展上购车,一种“买车就要等到 9 月 10 月”的共识似乎已经形成。

销量再创佳绩

成交额近八千万

谈到本次日照秋季车展的成果时,本报车展负责人张经理介绍说:“本届日照秋季车展的成交量再次创新高。数据显示,两天时间展会,实现成交 600 余台,留取潜在意向信息 4000 余个,累计成交额近 8000 万元,这一成果充分展现了日照地区消费者强大的购买力,也看出了齐鲁晚报在日照的影响力。”

参观人群也给经销商收集客户资料带来了很大方便,“除了展销,我们也在收集相关的客户资料。”北京现代顺新 4S 店工作人员告诉记者。

车展现场试乘试驾人群时而有之,也有很多车主现场下订单和交车。9 日 7 日上午 10 点在车展开幕式还在进行的时候,来自城建花园小区的李先生就选购了一辆 2013 款迈腾,成为现场第一位车主。“我第一辆车就是在齐鲁晚报举办的车展上买的,当时优惠幅度也很大,这次准备换车,在报纸上看见齐鲁晚报在游泳馆举办车展,就过来看一下。”李先生告诉记者,在这里选车很方便,不用东奔西跑,所有的车商都在这里,方便了我们消费者,并且在齐鲁晚报举办的车展上,车商的优惠幅度都很大,所以我喜欢来齐鲁晚报举办的车展上买车。



车展现场,来参展的人络绎不绝。



车展现场,车模引人关注。



针对本次车展,车商推出的特惠车型。



销售顾问为顾客讲解车辆性能。

优惠幅度大 卖车卖疯了

本报见习记者 隋忠伟

如果非要用一个词来形容日照秋季车展的盛况,用“卖疯了”似乎一点也不为过。

上海大众、长安福特、一汽大众、一汽马自达、北京现代、东风标致、上汽荣威、雪佛兰、东风悦达起亚等知名品牌旗下名车,昨日集体“发飙”,在车展现场掀起了一股豪华车抢购风潮。从车展一开始各车型展台就被车主层层包围,一波波观展的客户就如潮水一样袭来。

而这次车展更让记者感到诧异的是,许多客户到了晚上竟也不离场,拼着肚子饿也要把订单给签了。东风标致的销售顾问告诉记者,车展第一天的晚上,他们加班到晚上十点多才离去,现场的顾客实在是太多了,也有一些消费者觉得白天比较热选择晚上来看车,所以一直到十点多,车展现场的工作人员才离去。

他说,有一位陈先生晚上 8 点来到车展现场,试车、了解车的性能,在现场待了一小时之久,然后通过与陈先生洽谈满意之后办理订车手续,陈先生在一旁跟记者聊天时提到,现在车展优惠幅度很大,送的东西也多,这时候再不买车,等车展过去赠品少了的话就亏了。

MISTRA 名图量产首发

MISTRA 名图是北京现代继第八代索纳塔之后的又一款全新中高级轿车,专为中国市场量身打造。作为一款引领新时代的中高级座驾,名图将抢占中高级轿车市场的开拓性地位,迎合和满足新时代下,新的精英消费群体对汽车的需求。

据介绍,名图秉承全球现代汽车的设计理念,外观稳重又不失动感,张力十足,从简洁鲜明的线条和沉稳大方的轮廓上,不难看出其国际一流设计与工艺水平。

MISTRA 名图计划将于今年年底正式上市,作为“D+S”提升战略中的一款重量级

新车,北京现代对其市场表现期望颇高,相信凭借其在外观设计、动力、科技配置等方面的优势,必将成为中高级车市的中坚力量,进一步完善北京现代中高级车型产品线的布局。

2013 年,是北京现代新十年的开局之年,也是“品牌

元年”。北京现代继上半年成功推出 2013 款第八代索纳塔和新途胜两款新车后,产品力不断提升。

历经过去十年的品质经营,如今北京现代进入了品牌经营的新阶段。2013 年,随着百万辆产销体系的正式达成,北京现代将朝着累计突破 500

万用户、年销百万辆的目标前进。在接下来的 2015 年,北京现代将实现产销能力倍增至 140 万辆,中高级产品比例倍增至 50% 以上;到 2017 年企业成立 15 周年之际,北京现代将迎来第 1000 万辆下线的辉煌时刻,达成品牌的二次飞跃。

一汽-大众 9 月 2 日起提前开始实施三包政策

自 2013 年 9 月 2 日起,一汽-大众销售有限责任公司针对旗下所有大众品牌产品开始实施三包政策。三包凭证将在用户购车时提供给客户。

此举不仅可以极大地提高用户满意度,更体现了一汽-大众对消费者负责的态度。一汽-大众相关负责人表示

示:“提升消费者满意度,是我们一项永无止境的工程”。

根据一汽-大众大众品牌三包政策,2013 年 9 月 2 日起从授权经销商购买一汽-大众大众品牌家庭用车的用户,均将享受到 3 年或 10 万公里(以先到者为准)的车辆质量问题免费修理服务,以及 2 年或 5

万公里(以先到者为准)的有条件车辆更换或退货保障。

同时,根据一汽-大众大众品牌三包政策,还将为公务用车提供 3 年或 10 万公里(以先到者为准)、营运车辆提供 1 年或 10 万公里(以先到者为准)的包修服务。

除此之外,一汽-大众大

众品牌经销商还将为每次车辆维修时间超过 5 天的用户(运营车辆除外),提供免费备用车辆或交通补偿。

为保障新质保政策的顺利实施,一汽-大众大众品牌提前在备件供应、经销商技术支持、用户备用车辆、24 小时道路救援服务、培训等方面都进

行了提升和优化,以更好的服务用户。

一汽-大众日照众达 4S 店、腾达众晟 4S 店提供了很多附加增值性服务,感兴趣的朋友欢迎来电咨询,具体优惠信息请以店内信息为准,详细信息请咨询销售顾问,以便为您服务!