

2014烟台春季车展交完美答卷



烟台市汽车商会办公室主任刘晓

专刊记者 原玥

以“蓝色·畅想·未来”为主题的2014烟台春季车展暨文化节于4月13日下午17:00圆满落幕。此次车展在规模上、销售数量以及接待人数上都刷新了往届记录。据统计,本次车展在接待人数上首次超过20万

人次,同比上涨近20%,销量与同期相比也有一定幅度的上涨。

今年共有118家经销商参与车展,其中涵盖了烟台市全部的汽车品牌,参展数量也有大幅度的提升,共有1480台车参与展会。本次展会共销售汽车7224辆,销售总额近8.3亿

元,留存潜在购车意向信息30500批。在车展的第三天,价值550万元的劳斯莱斯古斯特加长版售出。

在此次展会上,最具亮点的莫过于特价车区了。烟台市汽车商会办公室主任刘晓说,这是特价车区首次在车展上亮相,就是要给观展市民最大的

优惠力度,真正做到“特价”。

2014年春季车展的圆满结束,让我们更加期待9月份第10届烟台国际车展会带给我们怎样的惊喜,市民朋友如果有什么好的建议,可以反馈给汽车文化节组委会,或许您的建议将带给下届烟台车展不一样的闪光点!

指南者、酷威、大切诺基 销量位居前三甲

持续四天的2014烟台春季车展圆满落幕,对于烟台富嘉克莱斯勒4S店来讲,2014烟台春季车展是对一季度成交量集中释放的最佳契机。

烟台富嘉克莱斯勒4S店市场经理董兆光向记者介绍说:“本次展会,烟台富嘉克莱斯勒、瑞轩克莱斯勒销售量达到120余台,相比2013年同期增长一倍多,集客量也达到2000余例,其中意向客户600多批。对于这样的销售成绩,董兆光表示已基本达到预期的销售目标。克莱斯勒旗下Jeep指南者、道奇酷威、Jeep大切诺基三款车型分获本品牌前三甲。烟台富嘉、烟



烟台富嘉克莱斯勒4S店市场经理董兆光

台瑞轩抄底钜惠引发了众多Jeep迷的购车热潮。其中,最受消费者青睐的Jeep指南者以亲民的价格,超优越的越野性能,最终以65台的销量摘得本品牌的销量冠军,成就了众多Jeep发烧友的越野梦。



2014烟台春季车展暨文化节取得了圆满成功,在这次车展上,豪华品牌、合资品牌、自主品牌都有各自不同的收获。他们之中有的销量大幅提升,有的销量稳步增长,这些成绩的背后都离不开他们的辛苦付出和不懈努力

豪华阵容亮相春展 凯迪拉克备受欢迎

2014年春季车展于4月13日圆满落幕,豪华品牌凯迪拉克携全明星车型瞩目亮相。

本次车展,烟台鸿发凯迪拉克不同以往,首次以标准4S店的品牌形象为烟台的车友提供车展服务。烟台鸿发凯迪拉克市场经理孙基廉告诉记者:“去年春季车展我们的销量是34台,今年是43台,销量之所以有这样的提升,是因为凯迪拉克已经建立了新的4S店,认可度逐渐提高。”

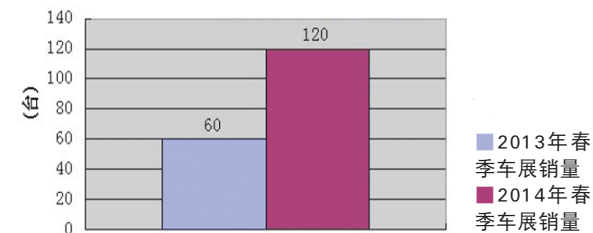
据悉,此次春季车展,凯迪拉克展出了全新豪华轿车XTS、运动型豪华SUV凯迪拉



烟台鸿发凯迪拉克市场经理孙基廉

克SRX、引领时尚的ATS系列。因其丰富的车型,安全的配置,优质的服务,使得烟台鸿发凯迪拉克的认可度越来越高,口碑越来越好,相信凯迪拉克在烟台的发展前景必将一片光明。

烟台富嘉克莱斯勒4S店、烟台瑞轩克莱斯勒4S店



春季车展斯柯达 销量稳步上升

今年春季车展上,烟台市大成鸿远斯柯达依旧保持着稳中上升的销售业绩。烟台市大成鸿远斯柯达的销售总监姜少锋对此次车展上斯柯达销量的稳步增长做了细致的分析。

姜少锋说,斯柯达旗下车型众多,野帝、昕动、新速派等新车型层出不穷,极大地丰富了斯柯达的消费群体。原有的车型如明锐、昕锐等一直以来都以自己优秀的品质赢得了良好的口碑,也吸引了大批的消费者。

除了车型优势外,姜少锋认为,斯柯达销量稳步上升的另一大保障就是本次车展大成鸿远斯柯达为消费者量身准备的优惠政策。

以任意车型置换野帝均可获得5000元置换补贴,以及“2年0利率”的信贷政策,足见大成鸿远斯柯达让利于消费者的决心。对于不懂如何使用贷款

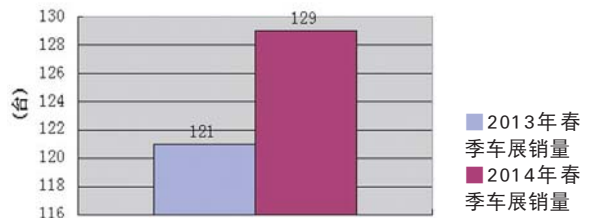


烟台大成鸿远斯柯达销售总监姜少锋

购车的消费者,斯柯达更是在车展期间请建设银行的工作人员现场办公,为观展市民现场答疑,极大地促进了成交量。

最后,姜少锋由衷地说:“其实,本次车展取得这样的成绩,一是靠大成鸿远斯柯达所有同事用心的努力,二是靠烟台市民一直以来对大成鸿远斯柯达的认可和支

烟台大成鸿远斯柯达4S店



2014烟台春季车展成绩单

编辑:张潇匀 美编/组版:贺妍妍

车展的大赢家 纳智捷值得信赖

在刚刚过去的烟台春季汽车展暨文化节上,从外展到内展,从宣传到销量,东风裕隆纳智捷自始至终都显露着独特的锋芒,成为本次车展上的大赢家。

纳智捷烟台金阳光汽车生活馆市场经理李奎汝告诉记者:“去年春季车展,纳智捷共销售汽车35台,而今年则是去年的两倍多,达到了98台,虽然离我们最初的目标100台差一点点,但是取得这个成绩已经是非常不容易。”

对于销量有大突破的原因,李奎汝表示有两点:首先是“人海战术”,把集团的品牌店包括青岛纳智捷4S店、威海纳智捷4S店等地销售精英顾问召集到烟台春季车展,人员一多接待的客户量就大,自然而然销量就会有大幅度的增加;其次是纳智捷这个品牌的知名度越来越



烟台金阳光纳智捷市场经理李奎汝

高,从去年春季车展上很多人看到纳智捷的LOGO问这是什么车,到今年车展来纳智捷展区看车型、试乘坐、问价格、谈优惠,充分证明了纳智捷在烟台市场影响力越来越大,贴心的售前服务和无忧的售后服务赢得了客户的心,车主的好评和信赖让纳智捷逐渐站稳了脚跟,相信在明年春季车展上纳智捷的销量会更加的耀眼。

纳智捷烟台金阳光汽车生活馆

