



车展现场,不少市民在展厅内与汽车销售员交流。 本报记者 李运恒 摄

齐鲁(滨州)春季车展北区站圆满结束

今年车展,车模少了实惠多了

本报4月12日讯(记者 韩志伟) 12日,第八届齐鲁(滨州)春季车展北区站在国际会展中心圆满结束,三天的时间里,齐鲁(滨州)车展为市民献上了一场汽车文化盛宴,售出千余辆汽车。同时,本届车展也展现出了一个新趋势:车模少了,各家销售商实打实的优惠多了。

车展第一天,不少摄影爱好者就拿着各式“长枪短炮”等在展位前,调好角度,等待着车模的出现,可是等了一天,

除去广汽丰田展位前有两个车模以外,其它展位上并没有车模的身影,这让不少人大失所望,“本以为会有车模,多拍几张好看的片子,谁知道会这样。”一个主要是为了拍车模和汽车照片的摄影爱好者有点扫兴。

纵观三天的车展来看,各销售商吸引人气的花样相比去年来说有所减少,比如:模特少了,歌舞少了。但实际的优惠却越来越多,多家销售商都打出了18期0利率,首付低

至万元的优惠政策。其中,上海大众的多款车型出现了前所未有的让利,新朗逸综合钜惠23000礼包,朗行最高钜惠1万元,新polo69800元起,上海大众汽车还推出置换购车,最高可享8000元/台优惠。

针对今年的车展变化,多家4S店销售经理也表示,与其把心思放在花里胡哨的表演形式上,倒不如把优惠做到最优来吸引人。随着近年来,我国汽车保有量的大幅上升,汽车消费市场日益

成熟,各大品牌尤其是自主品牌之间的厮杀尤为激烈,北汽、比亚迪、长城汽车纷纷推出各种车型和优惠,从优惠降价到进店送保养不一而足。

在车展现场,各大经销商卖得火热,而组委会为了回馈广大市民组织的微信抢红包活动也是进行的热火朝天,不同职业,不同年龄段的人们凑在一起,抢到的兴高采烈,没有抢到的也不气馁,继续期盼下一次好运的到来。

准婚族预先看车 待车展优惠订车

本报4月12日讯(记者 王茜茜) “我很早就看好了别克凯越这款车,就等着车展上能有给力的优惠政策,终于让我等到了。”准婚族贾女士说,她将用这款车作为自己的嫁妆,载着她的爱情走进婚姻殿堂。

“不到8万,手动档加天窗,导航和铝合金轮毂,真的是很实惠呢。”贾女士说,现在房子刚装修好,还要置办结婚的东西,所以手中的钱不是很多了,准备买一辆价格在8万元之内,实惠而且性价比高的车。“我们前一个月就看好了轿跑王别克凯越,但是当时价格稍高些,就想等着到车展上看看优惠政策再说。”

12日上午,天虽然下着雨,休假的贾女士赶紧来到车展询问凯越的价格,“优惠力度还挺大的,所以我就赶紧订下来了。”在结婚前买上车,贾女士终于放下了心里的一块大石头。

帮儿子选车 安全最重要

本报4月12日讯(见习记者 马雯雯) 12日,车展迎来了一场春雨,但淅淅沥沥的小雨并没有影响市民逛车展的热情。在汽车展位上记者注意到了一个特别认真的身影,她一边听销售人员的介绍,一边在一个小本子上不停地记录。

“我不会开车,也不大懂车,但是我孩子想要买车,他自己又在外出差赶不上车展,我就来帮他看看车。”许阿姨告诉记者,每到一个汽车展位,她都会先询问展位销售人员,哪一款车的安全系数最高,等用相机把这一款车的外形拍下来之后,许阿姨就会要求销售人员把这款车有关安全性能的方方面面都详细地介绍给她。

“我儿子经常出差,几行千里母担忧,在我看来,汽车的安全性能最重要。”最后许阿姨告诉记者,她会把每个展位上安全系数最高的车都了解清楚详细记录,等回家之后给孩子看看,让孩子能更方便地选车。

微信打印机车展现场受热捧

车展三天共吸引了5000多名市民免费打印照片



现场打印照片活动吸引了很多市民驻足。 本报记者 李运恒 摄



领到免费照片的市民非常开心。 本报记者 李运恒 摄

本报4月12日讯(记者 王茜茜) 在2015第八届齐鲁(滨州)车展上,论人气、论粉丝数,当属伫立在水展现场的两台微信打印机,扫一扫二维码,就可免费打印四张照片。据统计,车展三天共吸引了5000多名市民免费打印照片。

此次车展,本着让利市民、服务市民的理念,本报在现场设置了两台“微信打印机”,让

前来看车的市民,在看车之余,顺便打印手机照片,让美好的回忆留在纸上。市民只要打开微信,扫一下打印机屏幕上的二维码,添加关注后,就可以免费打印照片。一个微信号可免费打印四张照片。

“想不到今年的车展来了这么个新奇的玩意,扫一扫就能打印照片,你看,我和女儿在旅游时照的照片,还挺清晰的

呢。”来看车展的王女士拿着照片对记者说,她关注齐鲁晚报·今日滨州的微信平台很久了,每天打开微信平台看新闻成了她每晚睡前的必要项目。

据统计,持续三天的车展上,微信打印机共为5000多位逛车展的市民免费打印了手机照片。

微信打印机除了受到车展上市民的好评,也让汽车销售

商赞不绝口。“这的确是一个特别的宣传营销方式,市民需要关注微信平台才能打印照片,通过微信平台了解车的性能及价格政策,就是培养了潜在的客户。”现场的多名汽车销售人员表示,这是一个有创意、有服务性的双赢营销策略,以后可以借助这种方式,吸引更多的市民来到汽车展厅。