

逛展市民齐夸车展好

春季已购车 秋季咱还来

本报车展“回头客”越来越多

本报9月19日讯(记者 王健)“我春季车展的时候已经买车了,听说秋季车展又开始了,我过来给妻子买车,还是车展实惠多。”前来购车的王先生说,齐鲁晚报临沂精品室内车展正吸引着越来越多的“回头客”。

19日,兰山区的王先生给妻子购买了一辆比亚迪F0,他告诉记者,他其实是车展的老客户了。春季的时候,王先生已经购买了一款

大众POLO,“我买车的时候就觉得优惠幅度较大,秋季车展一开始我就过来了,转了3天终于给妻子买下了这辆车。”王先生说。

王先生告诉记者,虽然知道这时候是买车的好时机,但是如果自己去各家4S店看的话,需要大量时间,车展将这么多车型汇集到一起,不仅省去了很多时间,而且还给购买者提供了一个车型比较的平台。



参展市民在车展上游玩。马峰 海蒙 摄

好车实在多 全家挑花眼

一家人为买啥车“犯难”

本报9月19日讯(记者 张涛 周广聪)19日是车展的最后一天,为了能搭上车展的末班车,看车的市民比前两天多了不少,而记者注意到,不少市民全家出动来到车展现场看车。

赵先生一家在西郊做生意,这次来车展就是为了买车,而全家5口人也一起来到了车展。

“没想到这里可选择的

车型实在太多了,两位老人希望买现代,妻子要买马自达,而15岁的儿子则喜欢大众。”赵先生笑着说。

没办法,赵先生一家人只好各自拿了品牌宣传彩页,打算回家开个家庭会议再做决定。不过赵先生说:“大家还是觉得要以价格作为参考,等决定出来后,我就一个人去提车,不然看到更喜欢的车型,大家又要闹矛盾了。”

车展办得好 见证大发展

业内人士称本报车展品牌优

本报9月19日讯(记者 田慧)“一年一年,临沂车展越来越大了,也越来越好了,也折射了临沂的发展。”记者在车展现场看到了不少汽车“发烧友”和业内专家,他们对于临沂汽车市场的发展可谓是感慨颇多。

在现场,记者看到一位参观者带着单反照相机,小

型摄像机等“长枪短炮”在拍照,一问原来是位业内人士。谈起临沂的车辆和车展,他说,以前临沂经济不发达,车少,车展更没有,汽车厂商对这个“穷地方”不重视,不少新车发布总比其他一二线城市慢几拍,车辆的定价也较高。

“随着城市的发展,汽车保有量的提高,我们从没

车展,到赶集式的车展,再到专业场地内的车展,再到齐鲁晚报今日沂蒙车展品牌的形成,我们的车辆行业跨越了好几步。”他告诉记者,现在汽车厂商也对临沂的市场越来越重视,临沂好几个品牌车辆的销售量与全国数百城市相比都遥遥领先;许多品牌的新车巡展等活动都不能落下临沂。

先来过眼瘾 奋斗再买车

一市民为梦追逐

本报9月19日讯(记者 周广聪)19日上午11时,来自莒南的张先生和朋友一起来到车展现场,张先生大学毕业后做起生意,几年工夫生意做得风生水起。“听说齐鲁晚报要举办车展,我一大早就从莒南赶来参加车展,看看有没有合适的车型,争取直接开回家。”张先生说。

除了像张先生这样的生意外,还有很多进城创业的年轻人。小孙三年前和同村的年轻人一起来临沂打工。经过几年努力,他们在临沂扎下了根,这次他和朋友一起转车展,满眼都是新奇。

但记者发现,小孙但与别人不同的是,他们只看车不问价。当记者问他看上哪个车的时候,他不好意思地说,

“来这里不是为了买车,而是过个眼瘾,再给自己定个奋斗的目标。希望有一天开上属于自己的小轿车。”