



## 2011烟台春季国际汽车展示交易会

时间: 2011.4.0 4.11 地点: 烟台国际博览中心 官网: www.autoyantai.cn



距离4月8日的车展还有一周多的时间,本次车展,齐鲁晚报·今日烟台应广大读者的要求,继续发行车展特刊,着重为烟台市民和准车主介绍本次车展亮相的数十款新车。另有大量容量的车展优惠信息让大家参考。

与前几届车展不同,本次春季车展是与“第三届国际黄金珠宝工艺礼品展览会”一起展出,成为本次烟台春季车展的新亮点。本届黄金珠宝展上,除了有大量珍稀的黄金珠宝外,还汇集了陶瓷、工艺品、紫砂、雕刻品等物品。

# 车展正当时 珠宝伴您行

专刊记者 张辉 专刊见习记者 韩英英

## 车市回暖迎车展

目前车市的人气在回暖,但成交量并没有太大提升,谈及目前车市的销售情况,一位汽车经销商告诉记者,出现这种现象的并不仅是某个单独的汽车品牌,记者随机采访了多个主流汽车

经销商,发现这种现象普遍存在,他们表示,来电话和到店看车的人数虽然在明显回升,但是真正成交的客户数量却不多,持币观望气氛比较浓厚。等到烟台车展再买车,成为很多消费者的心声。

记者走访了烟台多家汽车4S店了解到,目前持币待购的消费者中有相当一部分是在等待春季车展。尤其是往年车展期间购买到实惠车型的车主,对持币待购更起到了推波助澜的作用,

他们就是活生生的例子,成了车展传播最好的口碑。“车展期间肯定有优惠,肯定比平时要便宜不少”。记者在烟台车市走访时听到不少市民有这种想法。

事实上,车展购车可选

择的范围广优惠多正是大家格外看重春季车展的重要原因。连续多届的春季车展告诉消费者,车展购车是明智的选择。这也难怪越来越多的消费者将春季车展看做最理想的购车时机。

## 众说车展利好多

谈及车展,很多汽车商家都会以“盛宴”相称。在这场盛宴中,不论消费者还是汽车商都会有不同的收获。

30日,记者在烟台机场路大成一汽大众采访到了市场部负责人韩俊,韩俊告诉

记者:“吸引消费者车展购车有多个原因,首先:消费者根据以往经验都知道车展期间,经销商会推出很多优惠活动。其次:在车展期间,参展汽车品牌比较全面,新车型的推出也相对比较集中,

各种汽车品牌车款的可比性比较强。另外还有一个重要的原因,汽车经销商参加一次车展的费用比较高,需要在车展期间达成较高的成交量。所以优惠政策肯定会有,只有为消费者提供足可以吸

引他们的优惠才会引起消费者的购车欲望。”

记者在机场路烟台鹏翔华晨汽车销售服务有限公司的中华展厅采访到了销售经理徐小杰,徐经理告诉记者:“在车展期间厂家为支持大

型车展会采取让经销商买断部分车型,这样就会促使部分车型的优惠幅度比平时更大。除此之外这样的优惠会仅限于车展,这就是说,在车展过后,会立刻恢复原有价格。”

## 锁定购车目标

由于往届车展的影响,社会各界都认识到汽车展销会的作用很大。

烟台鹏翔华晨汽车销售服务有限公司市场部经理王福利对记者说:“车展不仅对品牌有很好的宣传作用,更多的是方便了消费者,场地集中,品牌车型全面,消费者不用到处跑就能看到所有车

型。车展也成了很多车迷期待的节日。在车展前,各个品牌的车迷就开始关注车展的动向。”

烟台宝马4S店的市场部负责人说:“大家都关注和期待车展是有理由的,车展购车便宜,还有新车型。每到车展,我们的车迷都会很关注新车型,像去年的BMW 5系

列,得到很多车迷的推崇,也取得不错的销售成绩。今年我们全力推出全新BMW 3系,预计与2010年持平,应该会有突破。每次车展,商家与厂家共同出击,厂家都会给予特别支持,在车型和价格方面,会启用二线城市的车展计划。”

记者在一汽马自达4S店采

访到一位刚购得新车的车主。“我是栖霞过来的,我不知道车展什么时候,就知道每年这个时候买车便宜,原来还没到车展,早知道等车展了。”而华晨中华市场部的王经理在采访中提到:“近期的销售情况还行,但大多数消费者都在等车展,如果是我,我也等车展。”,王经理的话说出了很多烟台市民的

心声。  
“我2004年买的车,现在也到了该换车的时候了。”桑塔纳车主王先生告诉记者,他今年的第一件大事就是把车给换了,“第一辆车是轿车,第二辆车我想换辆SUV开开,目前比较喜欢的是起亚狮跑,我想等到四月份车展上看看能不能有一些优惠措施。”

## 期待车展有理由

29日,在广汽长丰烟台太古4S店的市场部经理车德军接受记者采访时说:“由于大多数厂家都赶在年终冲销量,汽车的优惠最集中,力度最大,有购车计划的人都赶在年前买了车。年后也没有大型活动,只有各家零散的小车展,这两个月内很少有成交,整个车市比较

平淡。从三月份开始,有购车计划的客户多起来,大家对车市的关注程度开始增大,在四月份有这样一个车展既迎合了经销商也迎合了消费者,又给汽车销售带来一个热潮。”

“在这种趋势下,一般车商上半年的销售重点就放在4月份的春季车展,下半年则放

在秋季车展以及年终。”车经理还根据往届车展情况分析说:“对消费者而言,车展购车有两方面的好处。一是老车型方面,我们会向厂家申请针对烟台地区的优惠政策,这个优惠幅度绝对是平时没有的,同时我们自己会拿出一部分利润作为购车税的优惠等。二是

新车型方面,我们会采取提前多订车的措施,为车展提供充足的货源,防止往届车展上有的车主订车后两个月才提到车的现象。由于前段时间日本地震的影响,进口三菱的车源短期内不会短缺,但随着配件的供应不足,车源肯定会受影响。价格上的优惠也是平时上

新车时不能出现的大幅度,加上各种实用的大礼包,让很多客户驻足。”

车经理最后感慨:“其实每年加一个春季车展是个好事,如果一年只有一个车展,跨度太大。我们现在短期内已经没有大的促销活动,就是为车展蓄足车源。”

编辑:张辉 美编/组版:王小涵



