



4月23日, 房车展现场人山人海, 盛况空前。 本报记者 马志勇 摄

真没想到能卖这么好

销量远超预期, 汽车展商大呼意外

本报4月24日讯(记者 牟张涛) 23日, 齐鲁晚报·今日德州2011春季精品房车展如期开幕, 展商们拿出了足够诚意, 市民也过足了车瘾, 而双方的热情也促成了本次车展“大获全胜”。

记者随机采访多家汽车展商了解到, 销量均达到预期设想, 甚至超过数倍。

“真没想到能卖得这么好, 在市民对车展审美疲劳的情况下, 能有如此销量, 真不简单。”德州通途汽车销

售有限公司王总经理告诉记者, 德州已举办过多届车展, 市民能对此次车展保持如此大热情, 足见主办方所做的努力。据王总经理介绍, 本次车展雪佛兰销量好得让他感到意外, 这两天雪佛兰订出将近50辆, 成交30余

辆, 超额完成任务。

东风日产市场部工作人员李倩告诉记者, 东风日产这两天本来预计销量在20辆, 实际销量为39辆。东风本田工作人员介绍说, 展前预计销量在20辆, 结果销售了38辆。

车展上来了不少外地车迷

本报4月24日讯(记者 张金东) 23日、24日两天, 齐鲁晚报·今日德州2011春季精品房车展在市区中心广场举行。此次车展除吸引了本地车迷外, 与德州相邻的衡水、沧州等外地的车迷也“慕名而来”, 专程赶来购车, 让车商大呼“给力”。

“今天是周末, 我和男朋友从景县赶过来, 看看有没有自己喜欢的车。”来自河北的刘瑞琴告诉记者, 想买辆小排量代步,

听说德州要举办车展, 就专门让男友请假陪着一起来看看, 经过权衡, 对一辆福特福克斯产生了购买意向。

来自滨州的鲁亿两年前就考出了驾照, 但由于大学毕业时间短, 经济能力有限, 一直没买车。近期, 他炒股票小赚了一笔, 打算出手购车。为了选到一款放心车, 他专门拉着从事汽车维修工作的朋友李浩一起赶来德州看车买车。最后, 在朋友的帮助下, 鲁亿现场订下了一辆

比亚迪F6。

据吉利汽车展台负责人介绍, 两天的车展吉利品牌共订出近30台车, 其中, 来自河北及省内德州周边县市的购车者也占到很大比例。

有关人士介绍, 德州本身具有区位优势, 对周边的辐射作用日渐增大。而作为德州市规模最大、车型最全、档次最高的一次车展, 能吸引到众多外地购车者前来也是预料之中的事。

◎花絮◎

车商开辟“路边展位”

23日, 在德州市中心广场西南角文化路路口的停车位上, 停着四五辆没有挂牌的新车, 车身上还打着经销商的广告。很多来看展的市民顺着车子走过, 迈入广场的车展区域。

记者了解到, 这些车都是各个参

展商开过来的, 由于布展的时候展位紧张, 未能全部开进展位区域, 只能停在马路的停车位上。“今年来参展的车本来就多, 加上有的车型因颜色不同各出一辆就更多了。”一位参展商解释道, 展位区停不下, 就停在马路边了。本报记者 王金强

展车开上“主席台”

23日上午10点多, 房车展开幕式结束后, 主席台上的设施开始撤离。这时, 广汽丰田德州伟东店的10辆展车开进了主席台, 开始布展。

齐鲁晚报天一会展公司的工作人员告诉记者, 原计划240多辆车参展, 临时

增加的车越来越多, 突破了260辆, 没有办法, 只好把主席台的位置也利用起来。

广汽丰田德州伟东店市场经理赵先生说, 车展上的车越多, 形成了聚集效应, 就会有更多的车进来, 人气就会旺起来。 本报记者 王金强

户外装备搭车热卖

此次车展展出的不仅是车辆, 还有一些户外装备、净水器等。车展的红火自然带动了这些车展延伸行业生意的火爆。

“不光有市民购买, 多家车辆经销商也和我们合作, 买车赠户外装备, 可以实现双赢。”24日, 参展的某户外装备经理曹女士说。通过车展, 不仅销售

了产品, 还让更多的人知道产品, 推广了品牌。

在车展的西入口附近, 某品牌净水器展位前同样挤满了人, 工作人员高女士正在向大家介绍净水器的原理和好处, “卖得不错, 车展也给我们一个展示自身产品的平台。”她高兴地说。 本报记者 牟张涛