



“兜”底线、彩绘、模特走秀……

车商促销惹眼又给力

本报记者 牟张涛

● 手段一

大方亮出价格底线

“这车真便宜,比我上次在店里看车要便宜1000多元,还有赠品。”来自武城的市民黄先生和妻子看了一款车辆说,“车展上不仅车型多,市民选择余地比较大,价格优惠也让人买车的欲望大增。”

据了解,此次车展商多亮出自己的底线,因为车展上车辆更易卖出,并且也会增加自身品牌的影响力。

24日10时许,在长安汽车展位前,一款奔奔车型吸引了市民的注意力,据销售顾问吴勇介绍,公司为此次车展拿出价格底线,“正常情况下,价格不会这么低。”吴勇介绍说,这款车型已订出十多辆。

东风雪铁龙C5专职顾问于志强告诉记者,为此次车展,几乎每款车型都比平时价格低1000多元。

● 手段二

人体彩绘吸引市民眼球

24日上午,东风本田展位前围满了市民,记者挤进人群看到,原来这里正在进行人体彩绘,彩绘师在模特的背部和颈脖处绘上两朵牡丹花,娴熟的技术以及盛放的牡丹花让围观市民啧啧称赞。

彩绘师张女士告诉记者,牡丹花代表了雍容华贵契合本田车的气质,因为模特身穿金色服装,所

面对车展上纷至沓来的市民,车展商均使出浑身解数,吸引市民到其展位驻足,其中不少方式非常奏效。



人体彩绘赚足了人们的眼球。 本报记者 苏超 摄

以牡丹花上的金色星点和模特服装相得益彰,另外,本次车展本田车展出的车辆多为红色,映衬上模特的服装和彩绘图像,更会对市民有一种视觉上的冲击力。

模特张女士告诉记者,作为车模,能通过个人气质和彩绘师的“妙笔生花”吸引住大家,增强市民购车意愿,她很高兴。

● 手段三

模特佳丽现场走秀

在江淮汽车展位前,正在进行模特走秀表演,5位专业模特依次上台,其中还有一位俄罗斯佳丽,专业的表演引起市民阵阵掌声。

走秀结束后,佳丽站在一款车前,现场主持人让市民和车辆“亲密”接触,还可以领取奖品,现场市民上台后和车辆、车模合影,一位小朋友上台后很大方地和俄罗斯佳丽合影,小朋友下台时,市民打趣问她,这个阿姨漂亮吗?小朋友说,她眼睛好大,比我妈的眼睛大多了,引得市民一阵哄笑。

○ 观展者说

过瘾,真想买一辆!

女白领想换辆SUV

“这款车我看中好长时间了,齐鲁晚报在济南搞的齐鲁车展我也去看了,就等这次的团购价格了。只要价钱合适,我就交钱提车。”市民李女士告诉记者。

30多岁的李女士目前驾驶着一辆2006年购买的白色飞度,开车时间久

了,她觉得还是买一辆SUV比较舒服。在众多SUV中挑选之后,李女士把范围缩小到现代ix35与途观两辆车。但是咨询了4S店之后了解到,途观缺少现车,而李女士又钟爱白色,白色途观车需要等一段时间,最终李女士选中了ix35。

“我就想要新赛欧”

王女士早上八点半就兴奋地在团购登记处等经销商报价。见到记者时她兴奋地说:“我就是看中赛欧了,查了这个车性能等各方面,我很满意,小排量耗油也少。”记者了解到,王女士刚考出驾照不久,由于开车技术还不娴熟,

买车时主要从经济、安全出发。“这个市区油耗估计也就6个多,现在油价这么贵,买得起车养不起车啊。”王女士笑着说,但是买了车之后就会方便很多,上下班再也不用麻烦家里人开车接送了。

“做梦都想买雨燕”

“我自打去年就喜欢雨燕,有天晚上做梦都梦到了。”市民王萌说。王萌告诉记者,她驾驶证很早就考出来了,2010年大学毕业之后,王萌考取了德州市一事业单位。由于家离单位比较远,王萌的父母就考虑给王萌买一辆车。王萌的父亲说:“她自己挑选的

这辆车,我比较满意,小女孩开这种车方便,油耗也低,价钱低,性价比。”王萌告诉记者,她一直都喜欢两厢车,她最早看中了MINI COOPER,由于价格比较贵,而雨燕外观和MINI比较相似,价钱又适中。“非雨燕不买。”王萌说。

老丈人帮女婿订F0

23日上午10:30左右,李先生来到主席台侧面的团购登记处咨询:“我想问一下,比亚迪F0开始团购了吗?”记者了解到,李先生是来给女婿订购车的。由于儿女工作比较忙,没有时间过来,李先生便替女婿来报名。

李先生告诉记者,他的女婿在德

州一驾校担任教练,周末比较忙。由于家里没有代步车,很多时候都不方便,女婿每天教别人开车,回家自己却没车开。一家人商议之后,从经济角度出发,决定跟随本报团购一辆比亚迪F0。

(本报记者 马瑛)