



4日,由本报举办的“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”在即墨盛装亮相。本次巡展以服务二、三线市场汽车消费群体为主旨,多数性价比高的主流车型受到消费者青睐。“居民家门口办车展”的理念吸引了不少市民,短短两天内,此次车展吸引了近两万名市民参观,现场成交近百辆汽车,超出了主办方展前的预测,给消费者和参展经销商均带来了意想不到的利好。

“走遍齐鲁”

主办单位: 齐鲁晚报·今日青岛

承办单位: 即墨风

青岛欣

青岛德

青岛

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青

青



车展期间举行了互动活动,不少市民领到了奖品。



车展吸引了大批市民前来选车。



豪华车让参观者大饱眼福。



车展现场穿插了互动活动。

本报“走遍齐鲁”车展即墨完美落幕

两万人参观 近百人购车

文/本报记者 孟艳 李珍梅 见习记者 杨林 片/本报记者 杨宁

市民



早入场家门口看车展

4日,由本报举办的“走遍齐鲁——山东省30县区汽车巡展”在即墨服装批发市场举行,开幕式在当天上午10点举行,但早上8点多,参展车辆正在陆续进场时,就有不少前来看车的市民在广场前等候。10点刚到,展区内很快人头攒动。不一会儿,每个品牌的展区前都挤满了前来看车的市民,有的在给车拍照,有的在与现场

的导购人员交流,有的三五成群在议论着车型。

上午10点,车展正式开幕。为活跃氛围,现场还有时尚动感的歌舞表演,播放优美动听的歌曲,消费者现场互动游戏等娱乐活动。此外,展会现场海马汽车经销商还组织了一场宣传自身品牌的活动,两款车型在现场进行了展示,顿时吸引了不少顾客。

随着参展车的陆续到来,赏车的市民也越来越多。不少本来要去逛批发商城的市民,在广场前驻足,欣赏近在家门口的车展。“活动挺好的,参展的汽车种类也挺多。”市民刘秀杰第一次参加车展,上次因为有事没能参加青岛国际车展,家门口的车展弥补了他的遗憾。记者看到,虽然当日气温较高,但市民的赏车

热情丝毫不减。实在太晒了,顾客就拿着参展商发的宣传单遮挡太阳。

王先生在服装批发商城做生意,他说,在报纸上看到齐鲁晚报要在家门口举行车展,趁开门之前,他先来赏车。王先生在网上看好了海马普力马这款车,价格9万多元。“听说车展买车有不少优惠,各方面都合适的话就定下来。”王先生说。

现场一



家用车型成为主角

本次车展以服务二、三线市场汽车消费群体为主旨,目的是让老百姓在家门口就能方便地赏车、购车,家用车型展区成为多数消费者光顾最多的展区,家用车型唱主角。

记者在现场看到,东风悦达起亚、海马汽车、长安马自达等市面上常见的主流汽车展区周围,吸引了不少顾客。“我打算买辆7万元左右

的轿车,今天参展车型的价格就挺适合我的。”市民刘先生和朋友一起来逛车展,他的手里拿了好几款车的宣传单。几个月前他在4S店里看好了一辆海马福美来三代,但当时因为种种原因没买下来。“本来都打算不买了,但这次逛了逛车展又激发了买车的欲望。”刘先生笑着说。

在马自达汽车展区,五位工作人员在忙着陪顾客

看车。一位销售员告诉记者,这次马自达参展的车型价格在9万元—11万元之间,属于大众消费水平。这位销售人员说,看车的人挺多,有购买意向的占40%左右的比例。“但即墨这个地方的消费潜力还是挺大,因为这里生意人不少。”销售人员告诉记者,在车展上购车还可以赠送2吨汽油,而在店里就没有这么大的优惠力度了。

在东风悦达起亚展区,看车的顾客多集中在其中两辆车上,东风悦达起亚智跑和东风悦达起亚K5。据销售部经理孙颖介绍,这是两款新出的车型,样式新颖,深受年轻人喜爱。“你看,这款K5挺漂亮的。”正在看车的戚女士对男友说。这两款车价格集中在20万元左右,看车、购买的多是一些生意人。

现场二



高端车优惠“拉客”

比起规模较大的普通车型展区,高档车展区也有不少亮点。奔驰、沃尔沃等高档车,有六万元左右的优惠,满足了一些高端人士的需求。在奔驰展区,市民张先生看中了奔驰GLK300这款车,这辆车原价72.8万元,车展优惠价格67.5万元,6.3万元的优惠让张先生下定决心购买,并希望在10月份提车。

本次巡展虽然以服务二、三线市场汽车消费群体为主旨,但是也有不少高端车的车商参加,奔驰参展商的工作人员称,本以为为高端车受关注不大,没想到吸引了那么多客户,还有很多达成购车意向。沃尔沃参展的几款车因为靠近舞台位置,吸引了不少人围观,两天接待40多位有意向客户。

只要是车展,新车型永远都是最大的亮点,记者看到东风悦达起亚展区的一款红色车型周围被看车的人围得水泄不通,走近了才看到,原来是东风悦达起亚去年上市的秀尔,时尚的外表和精致的内饰设计,得到了一大批年轻车迷的青睐。车展期间,进口Mazda3、改装的海马福美来3代都吸引了消

费者围观。

据粗略统计,在两天的时间内,本次车展共接纳了近两万名前来看车的市民和消费者,现场成交量更是达近百辆,一汽、青岛风行、马自达、海马福仕达、海马汽车、起亚、江淮汽车,成为销售的热门品牌,超出了展前主办方的预测,给消费者和参展经销商均带来了意想不到的利好。



改装车十分“拉风”引围观

车展现场,一辆海马福美来三代改装车引来不少顾客的围观。记者在现场看到,改装后,车身喷上了鲜艳的黄色漆,车门改为剪刀门。一位对改装车颇有研究的市民称,剪刀门除了开门、关门时比较酷以外,在停车位较小、或者车库比较窄的情况下,剪刀门上下开门,比较节省空间。“车库空间小,向外开门可能会碰到车门,但是上下开门就不占用空间。”该市民说。

据该车销售区域主管蒋许彦介绍,该车原价为85800元。如今对车身、轮胎、车门进行了改造。车身主要是喷漆改造,大约花费3000元左右;车门由普通的门改成剪刀门,花费1万元左右;车轮也由小轮圈改为大轮圈和薄胎,动力更足一些。“没想到这款改装车这么‘拉风’,吸引了很多人参观,如果购车市民希望改装,我们可以做。”蒋许彦说。

62岁老人替儿子看车

4日中午,记者在现场看到,一位白发老人手里拿着笔,在不同车型的宣传单上做着记录。原来,这是一位替儿子来看车的父亲。这位老人叫田军,今年62岁。“我是来替孩子看车的,想买一辆车送给儿子。”田军告诉记者,儿子工作比较忙,平时没时

间逛车展,他对车比较了解,把看中的车型、价格等详细信息记录下来,回去再征求儿子的意见。

田军笑着告诉记者,他与车渊源很深。14岁他就学会了开车,后来干的工作也是开车。早在1989年,家里就购买了一辆吉普车,因此他对车还是比较有经验的。

“上次本来想去国际车展,但有点远,不方便。”田军说,在家门口购车,以后的售后服务方面也比较方便。这次,田军看好了海马福仕达、和悦等车,最终品牌还没定下来,回家再和儿子商量。

3岁小家伙看车展

在车展现场,一名3岁多的小家伙吸引了不少人的目光,因为父亲每到一辆汽车旁边,小家伙都要先坐上驾驶室,感受一下。这名小朋友的父亲于华介绍,儿子叫于子轩,今年3岁半,他妈妈去服装城买衣服了,他和儿子打算看看车,给妻子买一辆。“我已经买了辆捷达汽车,打算给媳妇买辆两厢汽车,车型小点,好停车。”于华说,现在看好Mazda3的汽车,但是两厢的那款是辆进口车,大约18万元,价位比较高,自己想把购车花费控制在10万元以下,决定再看看。



海马的一辆改装车吸引了不少市民目光。