



车展人气爆棚！参观人次已超十万

五个展馆同时开启，春光明媚，趁周末来选爱车吧

记者 刘庆义 朱洪蕾

4月7日，黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”进入第二天，虽然是工作日，但前来观展的市民络绎不绝，在车展各大展台上，挤满了前来看车购车的市民。据主办方统计，车展前两天，参观人次已超10万。

“趁着天气好，出来走走，也来看看车。”车展现场，张先生一边走着，一边向记者展示他手中的几张车型参数单页，“看了几款车，外观、内饰、配置、价格都问了，回去跟家里人商量商量，明天再来。”

“没想到车展有这么多人。”主办方工作人员说。参观人次大增，带来的是各大参展汽车品牌的订单量大增。据统计，车展前两天，在订单方面，比亚迪463单，长城汽车320单，长安汽车312单，吉利汽车232单，哪吒汽车65单，极氪汽车28单，广汽本田122单，奇瑞汽车56单，广汽埃安103单。

据了解，本届车展突出“黄河大集”主题，5个展馆同时开启，展出面积近7万平方米，借助“展销融合+新闻推广”双平台，营造“黄河大集”氛围，推广“黄河大集”IP品牌。齐鲁车展作为黄河大集全省促消费的重要活动之一，对稳定汽车市场信心，快速提升汽车消费市场活力，起到了极大的带头示范作用。“买车就到齐鲁车展”，24年来齐鲁国际车展不断升级，已成为“山东第一、江北第二、全国第五”的国际车展。

车展首单以新能源开场

# 传统车企“领唱”新能源车市



4月7日，在齐鲁国际车展各大展台，挤满了前来选购爱车的人。

记者 王媛 摄

记者 王赧

4月6日，黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”在山东国际会展中心盛大开幕。同日，中国汽车流通协会汽车市场研究分会（乘联会）发布3月车市销量初步统计数据。新能源方面，3月，新能源车市场零售54.9万辆，同比增长5%，较上月增长27%。今年以来累计零售131.9万辆，同比增长15%。

在国家大力推动新能源发展大背景下，将有更多传统车企进入新能源市场，而高质量发展是不变的主线。

4月6日早上8点半，比亚迪展台打出一辆秦PLUS DM-i 2023冠军版

55KM领先型，售价9.98万元，这是黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”第一单。百公里亏电油耗3.8L，综合续航1245km，秦PLUS DM-i 2023冠军版是一款真正的“油电同价”新能源车。这一单背后透露着当下正缓慢却坚定的发展趋势：新能源逐渐渗入的领域，是刚需市场。

据了解，下一步，黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”将从车展延伸到黄河沿岸，以黄河大集促进汽车下乡。“我们将发动汽车行业发挥全省资源优势，准备在济南、聊城、德州、滨州等沿黄市县镇举办新能源汽车生活下乡活动，采用展演、展销会的形式，

并和当地特色产品、文旅项目、民俗庙会相结合，打造一场百姓身边的‘汽车+生活+文化’的大集。”相关负责人介绍，新能源汽车生活下乡活动将贯穿全年。

与新势力相比，传统车企在新能源赛道上的转型正在明显加快。从3月份新能源车销售数据看，中国品牌传统车企构成了业绩主升浪，7家传统车企的销量为27万辆，7家新势力销量接近6万辆。除了比亚迪、埃安这些较早深耕新能源市场的传统车企持续领跑外，以上汽乘用车、吉利汽车和长安汽车为代表的头部传统车企在新能源的转型升级方面也表现优秀，3月新能源乘用车批发量均超过2.5万辆。埃安销量4万辆，进入前三名；上汽乘用车、吉利、长安的新能源车销量分别为3.1万辆、2.85万辆、2.6万辆，都超越了新势力，市场份额继续扩张。

本届车展上，越来越多的传统车企选择打造新能源车型，上汽大众、一汽-大众分别打造ID系列，长城汽车打造DHT-PHEV，广汽本田、东风本田e:HEV系列车型纷纷上市。

在国家大力推动新能源发展大背景下，将有更多传统车企进入市场，他们有完整的设计团队以及成熟技术，最重要的是他们拥有雄厚的资金及市场认可度。说到底，无论什么汽车企业，核心竞争力都是品牌效应和核心技术。尤其在高强度竞争压力下，造车新老势力都必须有自己的卖点。

编辑：于海霞 美编：继红 组版：侯波

长安福特车展季

全系有「金」喜！

购全车系立享至高50,000元补贴

Ford

\*详情请洽当地经销商

长安福特