

岁末精品车展今日开幕

——本年度省城车市“收官之战”拉开岁末促销战幕

由本报主办的2011济南岁末精品车展于今日在济南舜耕国际会展中心拉开帷幕,为期三天的时间里将上演本年度车市“最后的疯狂”。据悉,本届岁末精品车展展出面积达6000多平方米,囊括了市面上50多个主流品牌、300多款热门车型,展出规模和展车数量均刷新历届岁末车展纪录。而席卷全场的降价促销风暴更将给消费者带来“实打实”的惊喜,在岁末年终掀起一场“汽车年货抢购战”。

尽管今年国内车市高速增长势头放缓,但9月份落幕的本报2011齐鲁秋季车展却成功吸引20余万人次观展,并以破万辆的销售业绩再次扛起救市大旗。本届岁末车展延续齐鲁春秋两季车展“销量为王”的战略,以“优惠”作为车展主旋律,为观众带来2011年最后一场超值购车盛宴。

本届车展吸引了50多个品牌、300多款车型参

与,尤其是一大堆新近问世的热门新车的加盟,让岁末车展的观赏性逐渐向春秋两季车展看齐。像年内上市的别克君威GS、北京现代第八代索纳塔、上海大众新帕萨特、一汽-大众新迈腾、东风标致508等车型组成了强大中级车阵容;宝马、奔驰、英菲尼迪、凯迪拉克、奥迪、捷豹、路虎等豪华品牌及进口大众、进口起亚、进口现代、进口标致、进口雪铁龙等进口车品牌的参展,全面提升了岁末车展的档次。

不仅如此,各品牌经销商都将岁末车展视为年前最后的冲量时机,纷纷在本届车展上加大优惠力度,在现金优惠的基础上,各种为车展单独推出的特价车、年终礼包、装具大礼等促销手段也一并推出,令岁末车展释放出强劲的市场信号。而现场花样繁多的抽奖互动环节,让消费者在享受实惠的同时体验更多的观展乐趣。(本记)

展会时间:12月9日-11日
开馆时间:8:30-17:30
地点:济南舜耕国际会展中心(舜耕路28号)
(注:全场免票参观)



(资料图片)

精彩看点

岁末车展四宗“最”

一年一度的岁末车展虽然规模无法与春秋两季齐鲁车展比肩,却因为处在岁末年终这个特殊的市场节点上,无论对于车商还是消费者而言,都有着非比寻常的意义。本届岁末精品车展开幕之际,记者对展会上的亮点进行了一番盘点,由此我们可以发现,“精品”车展同样值得我们“精心”品味。

最全面 汽车“年货”一箩筐

本届岁末车展首次将济南舜耕国际会展中心二层开放,参展品牌较往年有了大幅扩容。豪华品牌及进口车品牌方面有宝马、奔驰、凯迪拉克、捷豹/路虎、进口大众、进口现代、进口标致、进口雪铁龙等;市面上的主流合资品牌如别克、雪佛兰、上海大众、一汽-大众、一汽丰田、广汽丰田、东风日产、东风标致、东风悦达起亚、东风雪铁龙、东风本田等悉数参展;奇瑞、江淮、全球鹰、比亚迪、长安、东风风行、海马等自主品牌也“倾巢出动”,包括全新品牌东风裕隆在内的50多个汽车品牌、300余款车型的集中展示,充分满足了不同层次购车人群的消费需求。

最期待 十余款新车扎堆亮相

在本届岁末车展上,多款近期上市的新车都将悉数到场:就在昨天刚刚上市的广汽丰田第七代凯美瑞抢先登陆岁末车展;东风裕隆纳智捷大7接受观众预定,全新

的品牌及车型让车迷颇有几分新鲜感。此外,近期上市的新车比肩,却因为处在岁末年终这个特殊的市场节点上,无论对于车商还是消费者而言,都有着非比寻常的意义。本届岁末精品车展开幕之际,记者对展会上的亮点进行了一番盘点,由此我们可以发现,“精品”车展同样值得我们“精心”品味。

最集中 汽贸公司“组团”参展

汽车品牌“集团化”参展成为本届岁末车展一大特色。其中,润华、东岳和金万通三大汽贸集团占据了展馆一层“半壁江山”。不仅如此,润华集团与鸿发集团还在二层各划下200平米的展位,上汽汽贸独占600平米,当仁不让地成为展馆二层的“地霸王”。几大汽贸集团集中“优势兵力”加入,让岁末车展上的购车大战愈发激烈。

最优惠 万元降价已属常态

从记者目前掌握的优惠信息来看,不少品牌经销商为了年终冲量,纷纷亮出了价格杀手锏:科鲁兹最高优惠10000元,新赛欧最高优惠6000元;荣威350最低7.99万元起,并有机会享受“半价”优惠;MG3全系综合优惠达12000元……除了动辄万元的优惠幅度之外,还有各种“0利息、0手续费”等购车金融方案的推出,为实现人们的购车梦想提供了更便捷的途径。(韩杰)



(资料图片)

业界解读

购车,啥时出手最划算?

——最佳购车时机大起底

对于普通工薪族而言,买车如同买股票,想让自己不花冤枉钱,开心地捞取一个“抄底价”,多半要靠运气。而在业内人士看来,购车时机的选择还是有一定规律可循的。如果我们把波动起伏的车价绘成一张“K线图”便会发现,车价总体趋势向下,其间又有一些波峰和波谷,“谷底”自然是一段时期的最佳购车时机。本期小编就综合各方观点来一个购车最佳时机“大起底”,希望能为“准车主”们打开心头的问号。

最佳时机一>>>

新旧车型更新换代之际

在竞争激烈的车市,为了保持一款车型的市场热度,厂家会不断推出改款车型或换代车型以满足“喜新厌旧”的消费者。而在新老交替之际,原有车型为了清理库存给新车“让路”,就不可避免要面临一轮价格调整,而此时无疑是消费者出手的最佳时机之一。比如眼下,第七代凯美瑞和2012款东风雪铁龙C5的上市分别使老款车型有了高达2.2万元和1.2万元

的降幅;即便是售价不足5万元的力帆520新款登场后,老车型也有5000元的让利和超值礼包。毋庸置疑,新车型的上市为老款车型带来的优惠可谓“大尺度”,如果你不想“尝鲜”只想“捡漏儿”,那就在车型推陈出新之际出手吧。

最佳时机二>>>

“HOLD住”每年春秋车展季

对于山东购车者来说,每年春秋两季齐鲁车展可谓“半年一遇”的购车良机,汽车厂家之间为了“飙量”,为齐鲁车展特批了诸多优惠政策,让车市形成了“车展结束就涨价”的传统,也正因此,经常有消费者为自己错过“车展价”而懊恼不已,不断爆出新高的现场交易数据也成为“齐鲁车展能买便宜车”的有力证据。

最佳时机三>>>

车商集体“冲量”的岁末年终

眼下,不少意向购车者们正纠结于“元旦前买”还是“春节前买”。在这里,

小编可以负责任地告诉你,尽管中国人在春节前置办大件年货的消费传统,但在买车这一点上,一般来说还是12月份的促销力度最“实在”,这是由汽车厂商的销售任务和结算制度决定的。

据了解,汽车经销商每年完成一定指标的销售任务后,厂家会给予一定金额的返点作为奖励,卖车的数量越多,年终得到的厂家返利就越高。比如销售一辆10万元的车,如果厂家有7个点返利,就意味着经销商卖一辆车便会额外得到7000元。而12月底通常是车商上交本年度“销量答卷”的最后期限,为了冲量,很多品牌不惜赔钱甩卖,因为厂家的返利足以抵消店里给出的优惠。本届岁末车展就是车商年底集体冲量的一个生动缩影:中高级车降价幅度动辄几万,经济型车也有几千至上万不等的优惠空间,连平时难有优惠的一些德系品牌也在购车礼包、售后保养等方面做足功夫。

一些经销商透露:“待到元旦过后,厂家重新规划新的销量目标,再加上商家都不愿意在新的一年里开始就赔钱,到时候再买车就难有砍价余地了。”(李晓宁)



润华奥迪4S店
销售热线:0531-81618888 服务热线:0531-81618999



润华凯迪拉克4S店
地址:济南市高新区世纪大道1号 品鉴中心:济南市经十西路239号
销售热线:0531-88828686 88828688 0531-87299969 87299886
服务热线:0531-88828692 24小时救援电话:0531-88828699



润华一汽丰田4S店
销售热线:0531-87297888 服务热线:0531-87297880



润华别克·山东润通4S店
销售热线:0531-87986666 服务热线:0531-87527681



润华别克·润通盛和4S店
地址:济南市二环东路高架北首路西(乘坐99、84、111、79路至润华北部汽车园)
销售热线:0531-88771111 81838999



润华雪佛兰·山东润艺4S店
销售热线:0531-87297866/67 24小时服务热线:0531-87297869



润华东风雪铁龙4S店
销售热线:0531-87299818 服务热线:0531-87299806



润华上海大众4S店
销售热线:0531-87527611/87527711 24小时服务电话:0531-87985344



润华一汽奔腾4S店
销售热线:0531-87527526/87299826 24小时救援热线:0531-87983747

润华汽车

强势登陆

齐鲁岁末车展

2011.12.9-11 山东舜耕会展中心 奥迪、凯迪拉克 T1展位 雪佛兰、别克、上海大众 C1-3 雪铁龙、一汽奔腾、一汽丰田 209-10