

本报春季车展落幕

现场售出汽车多达上百辆

本报枣庄4月22日讯(记者 孔红星) 22日下午,由齐鲁晚报、生活日报主办,山东齐鲁晚报天一国际会展有限公司、齐鲁晚报·今日枣庄承办的2012齐鲁(枣庄)春季车展,在光明广场落下帷幕。两天的车展时间,约有3万多人次涌入广场参观并选购汽车,汽车成交量达到可观数目。

21日上午,2012齐鲁(枣庄)春季车展开始后,现场顿时成了看车、选车的海洋,众多市民涌入现场。这边锣鼓喧天、精彩不断,那边又上演了互动游戏,掌声此起彼伏。会场内参展靓车、豪华大礼,无不让市民手痒心动。为了充分调动消费者的购买热情,各参展经销商们使出了看

家招数:全系车型直降万元、购车赠送车装大礼包、购车享受零利率零月供等,多种活动给消费者带来实惠的同时,经销商也尝到了甜头。据了解,期间预订和现场成交的达上百辆。据主办方介绍,本次车展共有广州本田、广汽丰田、一汽大众、帝豪、东风标致、宝骏、风行、

申科五菱等车型到场展销,纷纷打出实用、节能和经济牌,成功吸引众多市民驻足。连续两天的汽车交易展示,枣庄市民们饱览靓车、享尽激情,各汽车参展经销商也是皆大欢喜。活动目的是打造品牌展会,服务枣庄大众,达到车商、顾客双赢,进一步繁荣枣庄汽车市场,推

动汽车消费新理念。以“移动4S店”的方式将汽车的企业文化,品牌效应传播到消费者心中。本届车展引领枣庄人民的购车风向,刺激汽车销量的大幅度提升,本届车展的举办也为枣庄和周边地区汽车经销商和消费者搭建起一个良好平台,有力引导、规范并推动枣庄汽车市场的发展。



市民选购全新迈腾。 本报记者 孔红星 摄

永正集团三车商联手助阵相亲会

牵手成功,车商送情侣大礼

本报枣庄4月22日讯(记者 孔红星) 山东永正集团旗下的广州本田、广汽丰田和一汽大众三家参展商,联手采取优惠措施,为相亲会助阵。在21日和22日的车展现场,许多到达现场的顾客都被广州本田、广汽丰田和一汽大众展销的车辆所吸引。这些车型都是大家比较喜欢的车款,也是口碑比较好的。我听

说有车展,特意从台儿庄赶过来,准备现场选购一辆车,可最后还是无法决定,优中选优是很难决定的。”参加车展的市民刘杰告诉记者。在现场活动中,有选车意向的市民对销售商推出的“惠民计划”还是比较满意的,因为买车时付完首付,可以享受其他优惠。“全新迈腾‘8计划’、凯美瑞1年‘0’利率等,这

些都是为我们买车人着想。”市民感叹着。据了解,全新迈腾“8计划”中,市民可以选择“08方案、18方案、28方案和58方案”。“我要是买这辆全新迈腾,肯定会选择58方案。首付50%后,一年后结清尾款,每月仅需288元至688元,不错的方案。”选购车辆的刘杰说,他或者选择凯美瑞的1年“0”利率优惠活动,因为更加简化了

信贷手续,拿着身份证或者驾驶证等有效证件即可办理。另外,广汽本田也在采取利民优惠措施,让购车者更加便利。据了解,为配合此次相亲会,山东永正集团制定了优惠购车措施。成功牵手的情侣,购买该集团旗下的广州本田、广汽丰田或者一汽大众的任一款车,参展商将另外赠送2000元购车优惠券。

宝骏现场发布新车型

享优惠,“砸金蛋”中大奖

本报枣庄4月22日讯(记者 孔红星) 21日,在本报组织的车展现场,宝骏汽车新款车型宝骏630自动挡举行新款上市发布会,现场订车的市民不仅享受到了购车优惠活动,还通过“砸金蛋”中了大奖。

21日上午,宝骏630自动挡在车展现场揭开了“神秘”面纱,众人对这款车型都一致称赞。“我最近考虑买车,也在网上查询了这款车的相关资料,但一直没时间去4S店实地了解。不过,这次车展让我亲眼看到了这款车,准备向商家预订下这款车。”来自台儿庄区的王先生在现场向工作人员询问宝骏630自动挡的详细情况。在车展现场,市民张传开是第一位购买宝骏630自动挡的顾客,并拿到了车钥匙。“买车就要买性

价比高的。从决定买车,我就一直研究买哪种款式的车辆,我认为这款7万元左右的自动挡宝骏630,性价比最高的车型。这款车外观比较时尚,动力够用,配置也不错。”张传开告诉记者。张传开现场拿到这款车的钥匙后,不仅获得了好礼,还现场“砸金蛋”获得了一部相机奖品。“没想到,购买宝骏系列的车还有这么多好处。”枣庄圣翔汽车销售服务有限公司相关负责人告诉记者,为回报顾客,宝骏汽车参展商组织了现场优惠活动,顾客购买指定车型不仅可以获得IPAD,还有两千元的大礼包,购买其他车型的顾客还可以获得加油卡等礼品。此外,还可以“砸金蛋”中品牌电动车、相机或者品牌自行车奖品。“通过车展,就是让更多的顾客享受到优惠。”

东风风行景逸系列优惠多

不少车型优惠近万元

本报枣庄4月22日讯(记者 孔红星) 在21日和22日的车展中,自主合资乘用车品牌东风风行,携多款主推车型参展,并且现场订车优惠众多,获得了众人的青睐。

“东风风行的车型这么多,并且价格不是很高,我们都可以考虑考虑。”在车展现场,准备购买车的市民在东风风行展销现场,不知道选择何种车型。“家庭用的、中小企业用的、商务用的或者企业商场的,根据用途不同,都可以在这选择车型。”工作人员向市民介绍,车型不同,车内空间也有区别的。在展销现场,记者注意到,景逸系列中最抢眼的,莫过于全能家轿——景逸1.5LV。其在空间、动力和安全上,是一款拥有A+品质的城市风格家轿,但起售价仅为7.19万元,成为全能家轿细分市场的性价比王者车型,该车自上海车展首度亮相以来,一直受到全国80后消费者的热捧。“现在油价那么贵,这款车对于我们80后

来说,既经济又实惠,并且现场买车还能优惠3000元现金,还可以获得3000元大礼包,我就选这一款了。”来自峰城区的王先生说。

据了解,东风风行在车展上的展出的车型包括菱智柴油版和汽油版、景逸1.5XL全系,以及景逸1.5LV,这些参展车型,都是东风风行目前的热销车型。此外,景逸1.5XL系列车型的超舒适空间设计,已成为代步车市场的典范,而其德系中级车级别的安全性,与AMT版车型“好开又省油”的卓越表现,共同为其赢得了“城市家庭代步第一车”的美誉。枣庄风行汽车枣庄郊南4S店负责人介绍,风行产品凭借德系车水准的品质、以及远低于合资车的价格,无论是家轿品牌风行景逸,还是MPV品牌风行菱智,都成为所处细分市场的销量翘楚车型之一。“在这次车展上,根据不同的车型,我们给予3000元、4000元、8000元,甚至10000元的优惠来回报顾客。”

借助电视剧影响力搞促销

帝豪车展中最高让利2万

本报枣庄4月22日讯(记者 孔红星) 在此次车展中,帝豪车商借用《北京爱情故事》中石小猛的效应,向市民推荐帝豪EC8车型,同时做出了让利2万元现金的优惠活动。“这不是《北京爱情故事》中石小猛的座驾吗?”21日和22日,在车展现场,市民围在帝豪EC8车旁边观摩并讨论着,“这是石小猛对自己成功的物质展现,是信心之选。”为向大家推出这款车,帝豪车销售商也做了充分准备,他们专门制作

了一块展板,上面打着字幕“石小猛告诉我们:想做成功的男人,那就买EC8!”作为帝豪品牌的第一款中型车,EC8肩负着挑起帝豪品牌走向高端线路的重任,同时帝豪EC8这款车也让帝豪品牌从当初的喊出“做豪华车”迈入到了真正的可生产出豪华车的行列。《北京爱情故事》是热播的奋斗励志电视剧,网络观看点击量持续飙升,因为它真实反映了每一个年轻人在奋斗时所遇到的困难、诱惑等。

同时在这个电视剧中,各个角色开的车型品牌也各不相同,而帝豪EC8成为了男主角之一石小猛的座驾。由张译饰演的“石小猛”这个角色在进入了大德集团后,由于工资和地位的增长也顺势购买了帝豪EC8这部豪华中级车。据介绍,帝豪EC8作为吉利帝豪品牌下的旗舰级产品。无论外观、内饰、配置、动力都达到自主品牌产品力的巅峰,甚至可与不少合资品牌B级车媲美。尤其是卓越的安全性

能,成为帝豪EC8系傲视同级车的优势所在。帝豪车枣庄销售商工作人员告诉记者,在这次车展上,帝豪EC8吸引了众多顾客的咨询,他们对《北京爱情故事》中石小猛有较深的印象,因此对EC8也有所青睐。“通过这次车展发现,这一款车不仅是成功人士的选择,也是家庭和年轻人买车考虑的其中一款车型。对此,市民选购这款高配置的车中,我们给予2万元现金的优惠。”