

本报菏泽春季车展完美收官,两天1180余辆车找到“主人”

60多品牌、550多车型参展,车展规模为菏泽“历史之最”

本报记者 董梦婕

5月6日,为期两天的2012齐鲁(菏泽)春季车展落下帷幕。此次车展在林展馆举行,60余汽车品牌到场,参展车型共550余。浩大的参展阵容吸引了来自菏泽市八县两区的众多市民参加,车展规模为“历史之最”。5日、6日两天的车展中,车辆预定及成交共达1180余辆,众多经销商都取得了良好的销售业绩。

每年四五月份是汽车销售旺季,本报春季车展的举办恰逢其时,为消费者和经销商搭建了一个沟通的桥梁,让消费者更便宜买车,让经销商更多卖车。此外,参展经销商还从展位布置、品牌文化等细节入手,展示品牌形象。车展上活动精彩纷呈,车模T台走秀、歌舞表演、惊险刺激的现场试验等,让消费者赏车购车同时大饱眼福。

“开展前一天就来布置展位,带来了旗下全系列轿车车型参展。”奔腾销售人员说,他们做了充分的前期准备,“相信抄底的车展价格和车辆安全性现场试验一定能增加消费者的关注”。

此次车展恰逢周末,车展现场人潮涌动,记者采访中发现,很多意向购车者一大早便从各县区赶到车展现场。一位来自巨野的消费者告诉记者,他一直想换辆车,听说这次车展参展品牌众多,阵容庞大,而且多种品牌豪车,进口车也纷纷亮相,“吃过早饭便携全家一起赶来车展,果然不虚此行”。

本届车展上,不同的汽车品牌,不同的车型有不同的优惠力度,一些经济车型还推出限时特价,万元的优惠价格让消费者真实感受到在展会买车的实惠。

“铂程B70原价148800元,车展价格降了24000元,优惠力度挺大的,还是在车展上买车划算!”巨额的优惠力度吸引了众多消费者,很多消费者在车展转一圈后,手中就收获各种车型的宣传单页,然后在在一旁细心比较;还有的消费者拿着纸笔,随时记下所看中车型的价格和品牌。

除了经销商开具的优惠幅度外,车展推出的现场团购活动也给消费者提供了实实在在的优惠,吸引了不少“准车主”。记者在团购表中看到,报名团购的消费者来自菏泽八县两区,对中高端车的关注度明显高于往年,开展当天上午便有一辆宝马“找”到主人。



车展现场人潮涌动。 本报记者 邓兴宇 摄

车展购车记

购车者吴岩: 车型多、有团购 还是车展购车划算

本报记者 王保珠

5月5日11时20分,刚下班的吴岩急急忙忙赶到林展馆,他知道当天这儿有车展。

吴岩在菏泽一家事业单位上班,看着身边的同事一个个都买了车,他说自己也憋不住了。“我在4S店看好了几款车,但没定好选哪一款。”吴岩觉得买车不是小事,一直在犹豫选购哪个更好一些。

“听说有车展,就过来看看。毕竟车型多,可选择的余地大,还可以参加现场团购,划算。”吴岩笑着说,“要是错过这次车展,买车的事又要耽搁一阵子。”

价位、排量、安全性能,是吴岩选购车型的三大要素。“最高价位不能超过7万元,排量控制在1.3L左右。”吴岩说,安全性能直接省不出来,车速度只要慢不下来,再安全的车也难保证安全。

为了能买到合适的车,吴岩说他前一天晚上查了很多资料,一夜都没睡好。不过,在车展转了几圈后,在购车三要素范围之内,他最终确定三款车:威志V2、长城炫丽、海马丘比特。威志V2与海马丘比特的价位相差不多,长城炫丽的价位要比前两款车高出几千块钱。

吴岩又犯难了,他给一个有车的朋友打电话求助,在朋友的建议下,选择了长城炫丽,价格为57900元。

“红色的不好,太艳了,有没有别颜色?”定好车款后,吴岩关心起来更多的细节。“有白色的,银白色、蓝色、黑色,你看喜欢什么样的颜色。”“你们卖的最多的是什么颜色?”“白色的,银白色的次之,这些色调都是比较流行的。”售车小姐有问必答,“目前这些颜色都有现车,随时可以提车。”

定好车型颜色以后,吴岩还通过参加本报现场团购,在车展优惠价格上又降低200元,最终成交价为57700元。

当他准备预付定金时,现场销售人员的一句话,又让他犯了难。“长城炫丽是液压刹车,而新款长城腾翼是电子辅助刹车,刹车更便捷容易。”交不定定金呢?吴岩有些犹豫。“这个价格只能在车展上享受,过了车展立即提价。交了定金以后,也可以自由选择车型的。”销售人员提醒吴岩。

算了,还是交上定金吧,要不晚上又睡不着觉了。”吴岩开玩笑地说,怎么感觉买个车比找个媳妇还难呢。吴岩将700元定金交上后,长出了一口气。

车展花絮

带空调的奇瑞电轿 成春季车展亮点

本报记者 姚楠

在本报菏泽春季车展上,装载空调的奇瑞电轿刚刚进场,就吸引了市民的眼球,成为车展亮点。

据了解,奇瑞自主研发的整车控制器不仅能满足整车动力性、经济性、安全性等需求,而且具有成本低、体积小、可靠性高等特点。此次上市的带空调的奇瑞电轿,科技含量高、价格低,是经济高效的小型交通工具代表者,也是首款量产纯电动经济型电动汽车。

奇瑞旗下的这款“明星产品”QQ3纯电动汽车已获得国家汽车产品公告,并通过安全碰撞测试,行驶起来更加安全、放心。目前上市QQ3EV采用自动挡操控,简单便捷,充电方便,民用220V电即可,随处可及,安全方便。

经济实惠、性价比高的特点,让这款小车刚一在车展上亮相,就获得了市民的青睞。



购车省,加油也能省

车展上,为给买车的消费者提供方便,中石化菏泽石油分公司工作人员在现场提供办理加油卡业务,推出车展购买加油卡享受0.5%-1%的积分返还,并在现场赠送精美礼品。

除此之外,易捷便利店在现场推出的茅台、神酒、长城干红、宁夏枸杞等多种厂家直供商品也吸引了不少市民前来询问,中石化菏泽石油分公司工作人员称,每个加油站内都设有易捷便利店,顾客可在加油的同时享受购物的便利。 本报记者 邓兴宇 摄影报道

图说车展



车展火了

杂技、手绘……汽车参展商通过各种演出吸引市民眼球。



看车者不放过任何细节,仔细询问销售员整车情况。

此次车展吸引了众多市民赏车、购车。



为招揽着车者,展示汽车性能,试驾车现场玩起了漂移。(本组照片由本报记者邓兴宇摄)

车展观察

更多高档车参展,菏泽车市悄然升级

迈入更重品牌与服务的“2.0时代”

本报记者 姚楠

由本报和菏泽市汽车行业协会主办、为期两天的2012齐鲁(菏泽)春季车展已于5月6日落下帷幕,此次车展不仅规模最大,而且参展车辆档次也在提升,宝马、凯迪拉克、奥迪等豪车纷纷亮相车展,现场火爆的购车盛况让许多汽车经销商惊叹于菏泽消费者的购买潜力。

车展现场,多参展商表示,随着菏泽经济的发展,菏泽车市发展空间很大,更多的进口车亮相、奥迪4S店即将开业,豪华轿车不俗的销售业绩,这些都预示着菏泽车市悄然升级,竞争也悄然升级。

高档展具、车展价……厂家“空前力度”支持车展

5日、6日,菏泽最高气温均攀升到30摄氏度以上,和气温一样高涨的,是市民的购车热情。5日一大早,车展尚未开幕,现场就已“预热”起来。许多市民赶早来看车,超大优惠力度,众多车型,各品牌经销商投入大成本,大打营销战。

采访中,各品牌经销商均表示,为菏泽市场潜力吸引,厂家对此次菏泽春季车展非常重视,无论是展具、车型,还是优惠力度,均给予大力支持,“力度空前”。

在菏泽铂程汽车团展位前,一个悬在半空中的集装箱格外引人注目,

这是奔腾B70用来做极限静压试验的装置。据了解,为准备车展,展示奔腾B70的安全性能,一汽集团特意将此设备从长春调来。“厂家也是看中菏泽市场的潜力,不少菏泽市民具备购车的消费能力,购车需求不断增长,同时与一、二线城市相比,菏泽车市尚未饱和,后发优势明显。”

不仅展具档次高,亮相车展的车型档次和数量均超从前,不少品牌4S店全车系亮相。丰源集团菏泽分公司1200多平方米的展篷内,北京现代、东风日产、海马、郑州日产、东风日产启辰等5个品牌、50多辆车悉数亮相,

既有瑞纳、伊兰特等经济实惠的车型,又有满足高端需求的劳恩斯、八代索纳塔等进口车型,为市民提供更多选择的同时,也为自己赚足了人气和订单。

菏泽荣盛4S店市场主管王金保告诉记者,由于厂家支持力度比较大,所以车展上的优惠力度也较大,不仅车价平均降2万元左右,车展期间购车还送5年超长保养。“这是菏泽有车展史以来,规模最大的一次!厂家大力支持,也是看到菏泽市民购车热情较高,在其他地方销量疲软的情况下,菏泽车市逆市反弹。”王金保说。

进口车、品牌车纷纷亮相,中高端车商瞄准菏泽市场

5日上午,家住牡丹区的赵先生和朋友一同来看车,“家里已经有了一辆轿车,想再看看SUV”。和赵先生一样,瞄准20万左右高端车型的购车者不在少数,而许多汽车经销商也将眼光瞄准了二次购车的群体,推出不少高端车型,以往车展鲜见的宝马、凯迪拉克、奥迪等品牌也纷纷亮相车展。

东风雪铁龙菏泽同源4S店销售经理刘东魁告诉记者,雪铁龙在中国生产销售的全系车型均来到车展现场,平均价格22万多元,借助车展,他们展开了针对金融领域、教师领域、公安民警开展团购活动。刘东魁称,东风雪铁龙是典型的欧系车,现场展出的多为中档车,瞄准的客户群体也是有稳定收入、有较高消费能力、有较高文化水平、看重品牌基于价格的城市“白领”群体。

菏泽世泰汽车销售服务有限公司还带来了奥迪4S店。尽管计划今年9月份开业,但此次车展展位内已集成了A1、A4、第六代A6、第七代A6、Q7等

多款轿车,而十几辆订单的不俗业绩也显示了菏泽人旺盛的购买力。车展现场,合资品牌纷纷推出进口整车,雷诺科雷傲,现代劳恩斯,东风标致RCZ……一辆辆精品进口车让爱车人士目不暇给。

此外,外地经销商也来到菏泽车展参展。济宁华源裕兴4S店带来两辆东风裕隆智捷SUV,远通集团临沂中华4S店带来3辆凯迪拉克,济宁中达任宝宝马4S店带来5系、7系、Z4、X1、X5等豪车,济宁华源裕兴4S店大客户部经理陈林表示,菏泽4S店正在建设当中,“菏泽还有比较大的市场空间,所以要抢占菏泽市场。”



▲奥迪、宝马等车辆来到车展现场,吸引了众多市民的眼球。 本报记者 邓兴宇 摄

参展商: 重销售量,更重品牌推广

本报记者 董梦婕

本届春季(齐鲁)车展共有60余家品牌550余辆展车集中亮相,参展商们不仅纷纷推出巨额优惠政策,还通过多渠道传播品牌文化,展示汽车品质,提升品牌形象。

“坐上去有点提心吊胆,挺刺激的,可以看出车的质量不错。”本届春季车展上,一汽奔腾通过静态抗压试验向参展消费者展示车辆的超高安全性。

随着一声令下,一个长约6.4米重5.987吨的集装箱缓缓降落在试验车车顶,围观市民不禁为车内的体验者捏了一把汗,而重压之下车顶不但没有变形,前后门也能轻松自如地打开,

来自成式的李先生下车后直呼刺激。惊险刺激的试验赚足了消费者的眼球,奔腾销售人员介绍,此次实验重量达到了国际承压力的4.1倍,通过各系车型的安装设备、品牌文化,还能通过科鲁兹WTCC世界房车锦标赛模拟驾驶器感受赛车时的速度与激情,雪佛兰汽车品牌文化得以全方位角度的展示。

“文化墙上有雪佛兰品牌历史,可以让消费者更了解汽车品牌文化和魅力。”广州市电声营销策划有限公司上海分公司线路经理伍峰告诉记者,大篷车5月2日就来到菏泽准备参展事项,利用车展提升企业形象,增加市场竞争力。