

车展谢幕正是收获开始时

车展成交9813台,潜在订单预计将超3000台

本刊记者 韩英英

在市场竞争日趋激烈和油价上涨负面的影响下,2012烟台国际车展获得成功,给烟台市带来新的突破。车展结束后,记者了解到,车行工作人员除了进入了更忙碌、更紧张的交车时期,还要同时解决车展后大量潜在客户的订单。

迎“十一”展后订车忙不停

车展结束后,部分优惠政策会被厂家收回,但大多数品牌都会有相应的延续,这给车展上还没来得及出手的消费者带来便利。据了解,在车展的最后一天,东风标致4S店为了避免因厂家收回优惠政策给待购消费者带来不便,特将当天的营业时间延长至晚9点,引起不少消费者关注。

12日,车展组委会负责人向记者介绍道:“车展上预留的客户信息约2万个,按照往年的成交比例,展后还将有15%-20%的成交量,也就是在展后短时间内,还将有3000台到4000台的成交量。”距离“十一”假期还有不到20天的时间,能在假期开上新车回家探亲、外出游玩是不少人的算盘。车行

销售人员坦言:“车展完了,肯定要很忙。马上又到‘十一’了,尽量让想买车的客户在假期前都能提到车。”

荣通东风悦达起亚市场部经理毕小婷告诉记者:“这次车展上,相比小排量车型,智跑、狮跑、K5都卖得很好,SUV是最好卖的,荣通起亚店这次全系总共卖出了210台,但是车展结束后,优惠政策不再延续。”据了解,车展上隆重上市的新车K3,已开始接受预订,并将于9月中旬现车到店。市民刘先生欣喜地告诉记者:“来车展就想看看这个K3,我已经把它列在目标车型清单里了,希望等来了现车能亲自试驾,说不定‘十一’就能开上了。”

多个自主品牌销量过百 SUV最火

总结起这次车展的销量情况,进口品牌销售497台,占总量的5.1%;合资品牌销售5023台,占总量的51.2%;自主品牌销售4293台,占总量的43.7%,长安福特、东风日产、吉利、奇瑞等多个品牌销量均突破百台。值得一提的是,北京现代以520台的成绩夺得本届秋季车展的销售冠军,一汽大众则以400台取得第二名。

华盛奇瑞4S店市场部经理李青霞介绍说:“这次车展SUV算是火了一把,奇瑞瑞虎卖得最好了。我们这次车展的预期销售

量是200台,这几天还陆续有车展上有意向的订单成交,估计将远超过我们的预期值。”万达风行汽车销量也近百台,景逸XL、景逸LX、景逸SUV是热销车型。为了继续给消费者带来实惠,国通福仕达豪华型优惠6千元,新腾达惠民3000元送千元大礼包的政策延续至本月底。刚入驻烟台的坤育商贸有限公司,皮卡、SUV是主打车型,首次参加车展就卖出20台。看得出,车展后的车市已经以破土的气势和速度迅速回暖。



▲NBA掘金队篮球宝贝车展助阵东风风神。



▲领到车钥匙啦!



▲广汽传祺新车主(右)



▲“吊车”,证明车的抗拉强度高。

【行业声音】



“天道酬勤,缔造传祺。”——烟台振洋汽车销售服务有限公司副总经理陈刚



“9月车展后,销量增长率将在原来的基础上增加3.5%。”——东风悦达起亚汽车有限公司销售本部副部长蒋玉滨(中)



“首次参加车展售车20多台,坚定了我们对于烟台市场的信心。”——烟台坤育商贸有限公司福山区福海路分公司副总经理于志浩

广汽传祺车展热销118台

“没有弯道的传祺世界”大型试驾会即将启动

本次烟台秋季车展广汽传祺大放异彩,相比大多合资品牌也不逞多让。其卓越的性能,大气的外表还有优秀的做工、超高的性价比都奠定了广汽传祺在本次车展中取得优异成绩的基础。

本次烟台秋季车展广汽传祺振洋店共收获订单118枚。在车展现场也是礼炮不断,在局部出现一种“一枝独秀”的情况。车展现场各位准车主试驾情绪高涨,就是为了体验一把传祺卓越的操控性能,无论是传祺轿车还是传祺GS5,其大气的外形,非凡的品质无论是年轻人还是中年人群都深陷其中。销售顾问针对每个不同客户的认真讲解,切身融入客户利益角度思考问题,也是本次车展广汽传祺成功的主要原因之一。

记者了解到,广汽传祺振洋店对本

次车展的效果非常满意,远远超过了预期效果。期间GS5,得到许多客户的认可,取得不错的销量。本次车展为后期的销售做好了充足的铺垫,广汽传祺对后期的销售非常有信心。

试驾独享车展政策

同时在本次车展结束后广汽传祺烟台振洋店在本月14日、15日在黄务大集举办“没有弯道的传祺世界”大型试驾会,为广大烟台市民带来一场汽车操控的视觉盛宴。各位烟台市民可在14日、15日到黄务大集一睹传祺的急速风采,并且车展犹豫没有订到广汽传祺的客户可在活动当天继续享受车展优惠政策!活动当天到场更有精美试驾礼品相送!还等什么快来把小祺带回家吧!

黄海汽车

黄海汽车2012年继续给力

秋季车展全系最高优惠10000元

2012 龙年吉祥

诚招县市二级代理商 烟台坤育商贸: 0535-6369933 15253539933