

盛宴

2012齐鲁菏泽冬季车展

驾驭菏泽

# 本报菏泽冬季车展掀购车热潮，两天订出860余辆车

商家年底冲量，车展推出给力政策；此次车展车型多、优惠多，市民纷纷出手

本报记者 董梦婕

12月1日、2日，菏泽华泰·宝利格杯2012齐鲁冬季车展在林展馆举行，52家参展企业携510辆车惊艳亮相。据不完全统计，本届冬季车展共订购车860余辆车，车展的成功举办为今年低迷的车市吹进了一股暖风。

据了解，由于今年车市遇冷，汽车经销商普遍面临库存压力。为了完成年度销售任务以获取汽车厂家的年终返点，经销商们纷纷将目光锁定在本届冬季车展上，希望通过年度促销助推车市升温。

记者在车展现场看到，参展汽车经销商们纷纷推出了不同程度的购车优惠，上万元的优惠力度十分普遍。其中，华泰宝力格柴油版在原有降价2万元的基础上又降1万，凯美瑞限时优惠4.5万元，新雅力士限时优惠一万余元……钜惠让利吸引了菏泽八县两区购车者参展，天冷车展热。另外，一些做了充足准备的汽车经销商还在车展现场搭起了洽谈室，以供参展市民躲避风寒，以贴心的服务为品牌增彩。

尽管天气与前两天相比气温有所下降，但寒冷并没有阻挡买车市民的步伐。12月1日7时许，各参展车型陆续进场，在参展商忙碌布置参展场地时，很多市民已迫不及待地进行咨询，不少有购车计划的市民更是全家出动逛车展，钜惠的价格和齐全的参展品牌为车展添加了无限魅力。

“在报纸上看到今天办



▲12月1日、2日，本报菏泽冬季车展举行，尽管气温偏低，但并没有阻挡住购车者的脚步。

◆许多家长带着孩子一起来到车展现场选车。

**车展观察**



▲坐在车内体验一把。



▲在订购之前，先仔细地询问。

参展商：

## “车展后效应令人期待”

本报记者 董梦婕

“在车展转了一圈，基本了解了参展车型的优惠力度，其中几款中意的车都记下来了，回家再和家人商量商量，看来明天还得来一趟，抓紧时间订下来，省的过年前提不出车。”12月1日，家住开发区的市民李国栋边翻看着记录边说。

根据以往经验，每年11月、12

月都会迎来一轮购车高峰，又到了车市年底收官之际，各大汽车经销商也开始绞尽脑汁提高销量。车展是一个拉近消费者的平台也是一个更具竞争力的展销平台，更是被众多消费者视为一个不可错过的商机。

为了从品牌众多的车展中脱颖而出，赚取更多人气，本报

菏泽冬季车展上，各参展商纷纷推出深具诱惑力的优惠牌吸引消费者，提升品牌竞争力。

记者在李国栋记录的小本上看到，几款车型的车展售价和促销力度清清楚楚，其中两款车还做了特别标记。李国栋表示，自己对车了解不多，对车的售价基本了解后，下一步就是上网查

一下这几款车的性能和评价，再做决定。

“很多朋友都说在年底订车很难提车，劝我要早出手，正好赶上咱们齐鲁晚报菏泽冬季车展，如果找到合适的车型就订下来。”李国栋叹了口气说，买车不是小事，得货比三家后再确定。

“我们的参展车型基本都打

了八折，很多市民在看车时都会询问这个优惠力度能维持几天，原则上只限车展当天，但是为了照顾消费者，只要来车展咨询过，并在车展后的两天内能订车就能继续享受这个优惠。”凯迪拉克销售人员告诉记者，这两天记录了很多意向购车的市民，车展后效应更令人期待。

## 市民购车、商家卖车，都更加理性

品质与服务越来越重视，菏泽车市，中低端家轿风头仍劲，SUV增量明显

本报记者 姚楠

近两年，随着大城市限购与菏泽本地消费能力的提升，许多汽车厂家将眼光瞄向成长空间更大的菏泽，将市场下沉，菏泽车市因此迅速升温。目前，在菏泽、北京现代、上海大众、东风雪铁龙、东风日产已有4个4S店，一汽大众、别克、雪佛兰均即将在菏泽开设第二家4S店，上海大众的第三家4S店也将面世，车市总量增长的同时，竞争日益激烈。

2012年宏观经济增速放缓，抵制日系车等因素让菏泽的汽

车经销商们正在经历格外艰难的一个冬天。汽车保有量的飞速增长，也让菏泽这个拥有众多窄小街道的城市不堪重负，汽车销量不再飞速增长，价格也不再是购车的决定性因素。

作为菏泽最大的车展，齐鲁车展一直是本地汽车行业的晴雨表，寒冬里如约而至的车展既是给购车者提供的比价器，更是要为汽车经销商们注入的一剂强心针、一把放大镜，使他们看到希望，更使他们看清细分市场的方向。

丰田卡罗拉钜惠3万元、润华别克带来28辆参展车、新朗逸新宝来新帕萨特集体亮相、长安轿车推出首款SUV，别克与雪佛兰拉来热闹的大篷车助阵……

车展上，日系逆境坚守，韩系趁势而上、德系高歌猛进、自主品牌连接发力、法系伺机而动，各品牌经销商使出浑身解数拉拢顾客，在这个车市转折时刻，由厂商战略转变贯彻下来的各种市场策略，菏泽经销商们正在奋力执行。

车展上，各品牌“表演”的

纷纷推出SUV新车的原因：外观大气、柴油动力的华泰宝利格就赢得了众多消费者青睐。

多家经销商表示，菏泽车市，中低端家用轿车风头仍劲，但不容忽视的是，SUV的盈利能力更强。

据统计，10年前中国市场

SUV只占总份额的4%，而2011年

已增至12%，即使在2012年全行业

微增长的背景下，SUV的市场增

长率仍达29%，这也是许多品牌

(本版照片均由本报记者邓兴宇拍摄)

现场花絮

车展开幕同时第一辆车订出

本报记者 董梦婕

12月1日，510辆参展车辆在林展馆集体亮相，来自菏泽八县两区的消费者陆续来到会展中心。9时许，一汽菏泽铂程销售服务店在正式开幕后的第一时间卖出了第一辆车，迎来开门红。这也是此次车展订出的第一辆车。

此次车展上第一辆车的幸运车主张明安家住郓城，在报纸上了解到自己中意的几款车型也会参加本届冬季车展后，一家人便早早坐车赶到车展现场参展，“来之前心中已经有了几款中意的车型，并在网上查询了价格，在车展上近距离了解车的性能和优惠幅度后，就当即订下了。”张明安说，车展确实是一个不可错过的购车平台。

“今年的目标是冲量1000台车，但车展升了温。”

现在还差100多台没有完成任务，所以在本届车展上的价格相当优惠，这次车展上卖出的第一辆车是奔腾B50，售价比平时便宜了一万六，已经是“抄底”销售了。”一汽菏泽铂程销售服务店销售经理沈德龙说，自主品牌众多技术参数和配置的提升，都让消费者实实在在地感到卓越的性价比和品牌硬度，今年店里销量同比增长了15%。

记者走访了解到，虽然天气比较寒冷，但是并未阻挡市民参展的步伐，市民选车的时候特别仔细，大多都是结伴而来，不少市民坐到车里体验后还会要求试驾，有的市民还会查看发动机等内部零件，优惠的价格为车展升了温。

“今年的目标是冲量1000台车，但

车展升了温。”

本报记者 姚楠

12月1日是本报菏泽冬季车展的第一天，也是世界第25个艾滋病日，众泰汽车菏泽4S店买车不忘公益，在现场发起了“第25个世界艾滋病日特别行动”。

当天，该公司的销售人员不仅每个人都佩戴象征艾滋病防治的红丝带，还请来看车的顾客佩戴，宣传艾滋病防治知识。

“今天是第25个世界艾滋病日，艾滋病的蔓延已引起越来越多的人的重视，但一味的恐慌解决不了丝带。”

“今天是第25个世界艾滋病