

# 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。

本届冬季车展由齐鲁晚报·今日菏泽、菏泽市汽车协会联合主办,菏泽市帝豪汽车销售服务有限公司独家冠名,菏泽市铂程汽车园、东风风神菏泽宏邦4S店等单位联合协办,强强联合为市民提供岁末最实惠、最全面的购车平台。

本报车展向来坚持“能卖车”的草根本色,因此招商一开始就吸引了菏泽众多汽车经销商广泛关注,车展档次和水平也得以再次提升。经过近一个月的招商,52家企业携510辆车参展,并推出大幅优惠,对有购车需求的市民来说,本届冬季车展无疑是理想的“抄底”时机。

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增添了无限魅力。

“在报纸上看到今天办

车展,就一家人一起来看看,天越来越冷了,有合适的车就买下来,元旦、过年开新车串门也有面子。”牡丹区沙土镇赵悦说,平时没时间,没办法逛店看车,来车展“淘车”无疑成为其购车最佳渠道。

据了解,由于今年车市遇冷,汽车经销商普遍存在库存压力,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报冬季车展上,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。

车展组委会工作人员介绍,经过几届车展的成功举办,齐鲁车展已经成为菏泽市民心目中购车的最佳选择,今后将一直坚持“能卖车”的草根本色,坚持为购车市民提供众多价位低、优惠大的车型,回报市民的支持。



▲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。



▲坐在车内体验一把。



▲在订购之前,先细细地询问。

## 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,各展商纷纷推出极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,这两天记录了很多有意向购车的市民,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,许多汽车厂家将目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、东风日产已有两个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年宏观经济增长放缓、抵制日系车等因素让菏泽的汽

车经销商们正在经历格外难熬的一个冬天,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下的一剂强心针,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

背后,一个值得注意的现象是:汽车市场的持续细分正从一、二线城市蔓延至菏泽,与其他车型保持微量增长不同的是,SUV市场正在成为拉动更多品牌利润增长的“利器”。尽管在菏泽,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只占份额的4%,而2011年已增至12%,即便在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

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,中低端家轿仍有大量消费群体,但对车内空间、配置及性价比的要求均有大幅提高,时尚、舒适与安全是购车时最先考量的三个要素。“现在卖车不能只拼价格了,同样的价格下,菏泽人更偏好更大、更有派的车,因此SUV市场增长较快,另外,品质与服务也要升级。”中汇集团副总经理王玉群说。

## 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现场。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也会参加本届冬季车展后,一家人便早早坐赶到车展现场参展,“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

是现在还差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受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,不少市民坐到新车里体验后还会要求试驾,有的市民还会查看发动机手内部零件,优惠的价格为车展升温。

## 美丽车展 参展商卖车不忘公益

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店卖车不忘公益,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人都佩戴象征艾滋病防治的红丝带,还请前来选车的顾客佩戴,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任何问题,效果,众泰

歧视也解决不了问题,只有加大宣传、

提前防范,引起全社会的重视与警惕。”众泰汽车菏泽星耀汽车销售服务有限公司市场部经理米仰民说。

据了解,为了达到公益宣传的效

果,众泰汽车特意准备了1600份礼品用于免费发放,显示了充分的诚意,而企业的公益行动也得到不少购车者的支持。“这种宣传形式挺好,显示企业很有公益心,不是只认挣钱,对这个品牌也起到很好的宣传作用。”市民张先生称赞道。



▲参展商为参展市民佩戴象征艾滋病防治的红丝带。

据了解,众泰汽车还是个刚刚来到菏泽两个多月的新品牌,品牌知名度及影响力提升是其开拓市场的第一要务。车展期间,众泰的公益营销取得了不错的效果,众泰汽车的展位前人气火爆,许多购车者对其主打车型Z300饶有兴趣。“通过公益宣传活动,使众泰汽车的品牌知名度大幅提升,对于新兴品牌来说,此次车展的效果非常不错。”米仰民说。

## 坚守的美丽

低温没有挡住购车者的看车热情,也没有挡住车展工作人员的坚守与敬业。车展现场,来自菏泽新时尚礼仪模特培训公司的18位美丽模特成为一道亮丽风景线。

(本版照片均由本报记者邓兴宇拍摄。)

