

都市车界·专题

全民“秒杀”
“到车展买便宜车”深入人心

从1999年第一届齐鲁车展举办以来,迄今为止齐鲁车展已经走过十几个年头,每年两届的齐鲁车展当之无愧成为山东准车主购车的最佳时机。近日记者从多家汽车经销商处了解到,进入3月以来,省城车市已然进入“冷静期”:看车的多了,出手的少了。匡山汽车大世界内的一位销售人员告诉记者:“之所以目前销量并不高,与下个月举行的齐鲁车展有很大关系。消费者都很清楚齐鲁车展上的优惠幅度将会很大,因此都不急于出手。”

作为山东省内最大的汽车展示交易会,齐鲁车展

的影响力不仅仅局限于济南周边,不少济南周边县市观众从外地赶来。车展组委会相关负责人表示,这些观众主要集中在济南周边县市,另外还有一部分来自聊城、曲阜、临沂、德州等地的消费者,几乎都是冲着“齐鲁车展买车便宜”这句话慕名而来。相信很多人还对去年这件事记忆犹新:在2012年齐鲁春季车展上,一位新疆石河子的客户在齐鲁车展上成功购得爱车,使齐鲁车展的影响力一举扩展到4000公里以外的范围,据当时的销售顾问介绍,这位“天山来客”出差至济南,恰逢齐鲁春季车展,发现齐鲁

车展上汽车售价比当地便宜近万元,遂决定购买一辆开回去。

在去年秋季车展上,济南车主杨小姐就选购了一辆上海大众朗逸。“当时全新朗逸刚刚上市不久,尽管没有降价,但没想到在车展上还是破例送了不少实用的器具。”同样在去年秋季车展上,吉利品牌经销商从厂家申请的100台英伦金刚特价车,由于低于平时市场售价,开幕当天就销售过半。据悉,在每届车展上,参展商都推出尽可能最大程度的优惠,动辄几千元甚至几万元,“真金白银”的优惠让不少购车者享受到车展购车的实惠。

弃“价”走“量”
参展商赔本赚人气

齐鲁车展到现在共售出多少辆车?记者近日从车展组委会了解到,由于时间跨度较长,已成功举办26届的齐鲁车展,全部售出车辆数据可用几十万台来衡量,齐鲁车展能卖车已成为不争的事实。“从2010年开始,齐鲁春秋两届车展销量达到一万余台。而在去年春秋两届车展上,单届销量就近一万台。”据车展组委会相关负责人介绍,山东汽车消费市场广阔,特别是近两年随着县级市场的蓬勃发展,齐鲁车展的销量再度攀升新高。“齐鲁车展从一

开始就定义为‘展示交易会’,着力为车商与消费者之间搭建一个有效的购车平台。”

对于参展商而言,一年两届的齐鲁车展是完成全年销量目标的重要途径。济南嘉瑞丰田总经理吴相胜对齐鲁车展感触颇深,在2012年春季车展上,车展前储备的近百台卡罗拉一售而空。“我们是既开心又焦虑,说出来很多人可能不相信,车展上我们都是赔钱卖。”据悉,在车展开幕前一个月,参展商针对车展优惠促销的会议一般要开好几场,从厂家到区域再

到经销商,只为车展四天时间取得优异成绩。

近两年,汽车厂商在齐鲁车展上推出优惠政策的同时,还为观众带来想不到的惊喜大礼。润华集团在2012年齐鲁春秋两届车展上,分别拿出一款雷克萨斯CT200与雪佛兰迈锐宝供观众免费抽取。另外,在2012年春季车展上,吉利帝豪也在车展期间抽取一名幸运观众,赢取帝豪EC718五年使用权。记者从车展组委会了解到,本届春季车展上还将继续推出观展免费抽奖活动,具体车型近期将揭晓。

小编支招——

“穷屌丝”也能晋升有车族

对于“囊中羞涩”的消费群体而言,难道只能对心爱的座驾“望而却步”,让资金成为购车路上最大的阻挠?其实不然,一次性结清车款早已不是购车的唯一方式。在齐鲁车展上,购车不仅能享受经销商提供的价格优惠,信用卡分期、专业汽车金融公司贷款、银行车贷等方式也能让消费者实现“购车梦”。

信用卡分期购车——从汽车贷款首付看,信用卡分期贷款购车颇具优势,购车首付甚至可以达到最低零首付的优惠。此外,信用卡分期贷款购车为消费者省去了办理担保、抵押等繁琐的手续,办理起来十分方便、快捷。以本次齐鲁车展的唯一指定合作银行建设银行的购车分期为例,一年购车分期的手续

费仅为分期额的4%。比如购买一辆20万的汽车,选择一年分期支付,消费者首付车款30%(6万元)后,剩下的14万就可以刷信用卡支付,然后分12个月等额还款,手续费为6400元。

汽车金融公司贷款——对于希望能快速办理分期的消费者来说,选择汽车金融公司贷款是个不错的方式。相对于其他贷款审批速度而言,汽车金融公司审批速度较快,一般平均审批时间不足一天。通常情况下,消费者能在一天内通过审批拿车。以东风日产汽车金融公司贷款办理流程为例,借款人选定车型并提交贷款申请,金融公司受理申请,安排家访实地调查,并收集相关文件;经核准后,借款人交付首付款签订贷款合同并提

车,经销商协助办理上牌和抵押登记等手续。

银行车贷——汽车消费贷款最早从银行开始,但是由于银行受到信贷规模收紧的压力,目前车贷等消费类贷款业务已经大为收缩。不过选择银行车贷的最大好处就是选择车型范围广,购车者看中车型后可直接去银行申请个人汽车消费贷款。银行车贷一般需要提供不动产(如房产)作为抵押,部分银行针对高端客户或者高端车型,可是采取用汽车本身作为抵押的方式。据悉,在本届春季车展上,建设银行山东分行再度加盟,推出“建行龙卡购车分期付”等业务,消费者用龙卡分期购买合作品牌车型时还将获得“零利息、免担保、免抵押”等实惠。

淘车之『机』在于春

2013齐鲁春季车展优惠购车终极解密



车展“刀手”速成宝典

买东西会砍价的买家通常被称为“刀手”,买车更得下的去手。对于精打细算的准车主们来说,一套简单实用的车展购车杀价攻略必不可少:

一、确立目标,知己知彼

去车展之前,要先做足功课。首先是确定好自己的心理价位,此价位内的可选车型,最好能够提前去4S店试驾一下,同时在店内便试着“小刀”一下价格,另外再跟这几款竞品车型对比下,了解优缺点,在杀价的时候就能成为你谈判的筹码。

二、询价有技巧,善打迂回战

对于很多主流品牌来说,车展上参展的经销商是不止一家的,每一家的价格政策都会稍有不同。全家集体出动,轮番与该品牌展台上的不同经销商周旋,通常可以取得不错的效果。

三、赠品会取舍,实惠第一位

在杀价时,应当注意一点,车价和赠品一定要分开来砍。如果上来就说“我不要赠品,车价你能否给便宜?”,这样就相当于放弃后期争取赠品的机会。在争取赠品的时候,一定不能只看数量,更应当注重质量。一般说来贴膜、导航等较为实用,然后才是脚垫、坐垫之类。

经过一场大战下来,相信大家基本能得到令自己满意的战果了,但千万别得意忘形,后戏还是很重要的。所谓的后戏就是和4S店人员套近乎,建立感情,为了以后的保养与维修服务的。最后预祝各位在车展上,购车愉快!

2013齐鲁春季车展即将在4月11日拉开帷幕。历经十余年的发展,作为山东省内最大的汽车展示与交易平台,除了靓丽的新车与养眼的车模可一饱眼福外,各大参展商倾力推出最优惠价格也是准车主们不容错过购车良机。为何在齐鲁车展上购车如此便宜?在车展上怎样才能花最少的钱淘到最中意的爱车?小编为你一一解密。

□韩杰 曹俊杰 李璟瑶



25项升级 新S30上市在即

最新消息,东风风神S30将于近期上市,目前各地专营店接受预订。据悉,新S30经过25项越级改进,外观、内饰、配置、动力、安全性等能全面提升。

作为东风风神的首款力作,东风风神S30融汇东风40年制造实践与20年国际合作经验,联手国际汽车设计大师乔治·亚罗倾力设计,车身工程由东风技术中心与IDG(意大利设计)联合设计开发,并融入日系车精益求精的设计理念。在其4年的开发周期中,温开发、夏洪等东风技术中心技术骨干对S30采用了比欧洲国家汽车厂商更为苛刻的质量试验标准,完成试验项目2123项,累积试验里程312万公里,锻造了其过硬品质。

2009年7月上市后,东风风神S30以全程51000多公里无修理、零故障的优异成绩征服五大洲,纵贯21个国家,途经134座城市,同时经受住极高温、极低温、高海拔道路等特殊环境,首创未改

装车轿在高海拔环境下进行特技表演、节油比赛的记录。

2010年和2011年,东风风神S30分别经过两次升级改造,每次改进项目均在20项以上,品质进一步提升,却保持增值增配不增价,2012款价格更下探到7万元以下。如今,东风风神S30再以25项升级改造全面回馈消费者,改进项目包括LED大灯、全新前格栅、新座椅面料、钢琴漆装饰带电镀条方向盘、7寸大屏幕、新车电脑升级等,从内到外带来越级体验。据内部人士透露,新S30将保持“超值性价比”优势,价格有望再下调。

截至目前,东风风神S30代言人仍未揭开神秘面纱,据悉,这一悬念将保持到新S30上市现场。此外,上市现场将安排试乘试驾活动,有兴趣和有购车意向的消费者可就近咨询当地经销商并提前预约报名试乘试驾,第一时间感受新S30带来的新体验,还有机会获得神秘大礼。(田华)



一汽-大众全新捷达上市

3月9日,一汽-大众全新捷达在深圳正式上市,此次共发布了包括出租版在内的8款车型,涵盖了1.4L、1.6L两种动力版本,搭载5速手动和6速自动变速箱,售价为8.28万-11.93万元。全新捷达使用的EA211系列发动机采用了低成本高效率的多点电喷技术,是大众全新MQB平台的主要亮点之一。此次全新捷达的问世,秉承大众集团前瞻造车理念,融入年轻化的动感活力,焕然一新。不仅在造型上突破了人们的固有印象,更在配置、安全性等方面做出了完全升级,受众人群众年龄段更广,能够满足更大范围消费者的需求。(若水)