

广场展新车,当场定出106辆

本报30城市汽车巡展胶州站活动受热捧,市民首选家用轿车

文/本报记者 赵波 片/本报记者 张晓鹏

家门口就能看车展,16日、17日,由本报主办的“山东省30城市汽车巡展胶州站”活动在胶州秧歌城广场举办,吸引了不少市民前来,短短两天时间现场接单成交的汽车达106辆,还给经销商带来了众多的潜在客户,由于本次车展以服务二、三线市场汽车消费群体为主,像别克、日产、江淮等性价比高的家用车型成了市民的首选。



各品牌汽车齐齐亮相。

靓丽车模上阵,车展人气爆棚

16日,由本报举办的“山东省30城市汽车巡展胶州站”活动在胶州秧歌城广场隆重开幕。开幕式在当天上午10点30分举行,由于天公作美,当天风和日丽,上午8点多参展车辆陆续进场时,不少等不及的市民就已经在广场前等候。10点左右时,展区内已经人头攒动。10点30分,车展正式开幕。为活跃氛围,展会现场江淮汽车经销商专门请来了美女车模,车模的出场让市民眼前一

亮,江淮展区旁吸引了不少顾客。现场搭起的舞台上还表演了歌舞,主持人让消费者现场参与互动游戏,身着七彩衣服的小丑向展会上的市民赠送了小礼物,本报的小记者还上台表演了武术。

记者注意到,主要参展品牌有进口大众、江淮、海马、长安马自达、风行、雪铁龙、日产、别克、雪佛兰、福特、宝骏、吉利、北汽等多个品牌超百辆汽车。随着节目的进行,车展

人气也逐渐上来,展区内熙熙攘攘。每个品牌的展区前都挤满了前来看车的市民,有的给车和车模拍照,有的与现场的导购人员交流,有的在跟销售顾问讨论着合适的车型。“不光能看车还能看演出,现场还有小礼物可以拿。”第一次参加车展的张先生领着孩子来看车展说,“这样的车展感觉很不错,在家门口就能参加,车型也比较全,应该多举办几次。”



靓丽的车模助阵车展。

优惠幅度大,夫妻俩两小时定上车

车展现场,不少车型的优惠幅度还是比较大的,江淮全系车型“即日起订车交1000元抵2000元”,在日产展区,低配的新阳光被爆只有7.6万元的售价;在福特展区,个别车型可享受“优惠1万元”的大礼包,而经典款的福特更是推出了“8.88万元”的超低价车型。“车展上订车肯定比去店里便宜,加上送的礼包,便宜1000-2000

元不成问题。”胶州长丰汽车城江淮汽车的销售顾问朱鹏说,活动现场订车他们还送价值2000元的脚垫和座套,加上1000元抵2000元的活动,真能省下不少钱。

“我看好了新款的福克斯,颜色配置我早就想好了,可是来了一听他们介绍,感觉又有些拿不定主意了。”刘春蓓说,她想要白色自动挡的,但是老公想要手

动挡的,她想要两厢的,而老公想要三厢的,两人一直没确定下来。“最后我老公定要手动挡还是自动挡,我定的是买两厢还是三厢,一共用了不到两小时吧,我们就把车订了,真没想到这么顺利。”刘春蓓和老公王先生看到报纸上说周末有车展,16日上午9点不到他们就来到了展会现场,结果不到11点他们就顺利地订上了车。



本报小记者在车展开幕现场表演的武术令人称赞。

两天卖出百余辆,家用车成消费主旋律

买车最好去车展,这句话党先生是深信不疑,他早就在汽车城看好了车型,就等着车展时来买了,就是因为车展上能省下不少钱。16日,党先生和妻子在本届车展上定走了一辆江淮悦悦。“我们买车就是为了代步,因此经济实惠是我们的首选,早在车展前我们就看好这个车了,今天定了一辆豪华红色的江淮悦悦,花了36800元,确实很实惠。”党先生说。

虽然17日天空下起了小雨,对车展产生了不少的影响,但是16日、17日连续两天本届车展还是卖出了106辆的好成绩,其中别克车系共下了20个订单,日产和江淮等也都有不错的销售成绩。记者采访发现,从各品牌的销售量来看,一些实用型的家庭用车比较受欢迎,像别克新凯越、江淮新上市的和悦、福特新福克斯、日产的骊威等卖得都不错,前来咨询

的也不少。杨先生准备今年国庆节期间买车,从报纸上看到秧歌城的车展活动,也忍不住前来打探一番。“我想买辆10万块钱以内的车,经济省油是首选。”杨先生说,他相中了尼桑的新阳光,一打听价格在7万6千元左右,比之前打听好的82800元便宜了6千多元,这让他很心动。“要不是我现在有车开着,我都想今天订了。”杨先生说。



车展期间的互动节目深受观众喜爱。



工作人员给客户详细介绍汽车的配置情况。