



“最后一天肯定还能再便宜”

许多市民看好车选择车展最后一天出手



市民与东风标致吉祥物拍照留念。 本报记者 李军 摄

本报聊城4月11日讯(记者 张召旭) 卖到最后的東西肯定便宜,这是许多市民买东西都会有的心态,买车也一样,在本次车展上,许多市民选择车展最后一天再出手。

“老王啊,你那辆凯越多少钱买的,今天有车展,我打算也买一辆,我感觉经销商给的价格还有下降的空间,所以问问你那辆多少钱买的。”在别克展区,市民朱先生一边打电话询问朋友凯越价格、性能等方面的问题,一边可家人商量是否买下这两车。朱

先生说,自己和妻子看了一上午,以他们的家庭和经济条件,凯越很适合他们,就是价格他们认为还有下降的可能。

朱先生的妻子说:“要是他今天不给加大优惠,我们就等到最后一天来买,到时候车展都准备结束了,我认为肯定还能便宜不少。”朱先生也赞同了妻子的看法,决定等到车展最后一天再出手。

在雪佛兰展区,市民陈女士相中了新赛欧,经销商给她4.99万元的价格,她希望能再降一些。由于当场未能谈妥,陈女士表示车展后两天再过来砍砍价格,看看是否还有下降的空间。

“买东西等到最后再出手还能便宜,这种心理很普遍。”一家经销商工作人员说,市民已经习惯性地认为,买东西快要收摊子的时候还能再便宜,他表示,本次车展他们已经很大幅度上让利于民,所以,车展期间无论哪天购车,价格应该不会再有变化。

“买东西等到最后再出手还能便宜,这种心理很普遍。”一家经销商工作人员说,市民已经习惯性地认为,买东西快要收摊子的时候还能再便宜,他表示,本次车展他们已经很大幅度上让利于民,所以,车展期间无论哪天购车,价格应该不会再有变化。

车展靓车多车友挑花眼

“怎么这么多车啊,我都不知道挑什么车好了。”在本届车展上,面对上百款风格迥异、外形俊朗的靓车,不少市民发出这样的感叹。

11日上午,张先生和太太一起来看车。他说本次车展比想象中要大不少,之前就计划好买车预算,可是来到车展现场,发现10万元左右的车型有许多款,都不知道该选哪个了。

来车展现场的赵女士也遇到同样的情况,她是一位大学教师,听说此

次车展就利用课余时间来看看车。她此次是有目标而来,已经有了几款中意的车型,而车展上这几款车型恰好都有,若在4S店看,要从这家跑到那家,非常麻烦,而且耗费了许多时间。现在车展这样一个平台,不仅少了四处奔波,而且在车展促销之际,拿到了自己想要的优惠价格。“虽然避免了跑很多家4S店去看车,可车多了也麻烦,觉着都挺好,但就是不知道买哪一辆好。”

本报记者 张召旭

按快门按到食指发酸

车展当然少不了摄影发烧友们的踪影,虽然车展刚进行到第一天,而且还是工作日,但还有不少背着“长枪短炮”的发烧友们,穿梭在各个展台前抓拍香车美女。

车展历来不会缺少车模助阵,高挑的美女车模摆出各种姿势,将靓车衬托得更加炫丽。在展台周围,数十架照相机将车模围得水泄不通,“咔嚓咔嚓”声此起彼伏。奔驰、宝马、凯迪拉克……这些平日在市面上难得一见的豪华车型在本次车展上悉数亮相,让摄影发烧友们大呼过瘾。

“笑一个,好!”市民

陈先生一边指挥车模摆出各种姿势,一边狂按相机快门,争取留下车模最完美的瞬间。陈先生说,只要有车展,他就会去拍摄各种车模照片,这次也不例外。“只有通过调整不同的姿势,才能拍出车模最完美的一面,当然前提是不怕浪费快门。”

在路虎极光前,发烧友黄先生举着相机,前前后后拍了20多张照片,最后还不忘拜托旁边的人帮忙,给自己和靓车来张合影。“好车太多了,按快门按到食指又酸又疼。”黄先生说。

本报记者 张召旭

超越你期待! 海马M3

新生代A级家轿

车展抢购价 仅需6万元



抢到就赚到
车展特供福美来骑士 优惠10000起

4月11日-4月14日

海马M3,以不断引领的自信力,开创同级独有六大优势性能,即将超越而来。

海马M3

舒适大空间 家轿操控王

突破传统,独具六大优势性能,成功铸就新生代家轿新风范。国际顶尖的新锐造型,引领A级家轿设计新潮流;超大舒展空间,舒心享受,随心储物;源自海马基因的优异操控,顺畅随心;高强度全方位呵护,多维安全,安心乐心;澎湃动力,提速迅速,畅爽逸心;更有多项越级配置及智能技术,让你轻松享受每一分的愉悦。



骑士/普力马/福美来/丘比特

bk.haima.com 服务热线:400-8888-323 招商电话:0898-66833958

聊城新广源4S店 聊城建设路与光岳路交汇处北100米(新开汽车城内) 贵宾热线:6106666

阳谷通达汽销 阳谷火车站北500米 电话:6391111

东阿天源汽销 东阿北环转盘东200米 电话:3295555

高唐荣兴汽销 高唐汽车站西200米 电话:3981555

冠县冠达汽销 冠县汽车站东200米 电话:3275777

东风雪铁龙 关爱大众安全

经过2012年的调整期,2013年可谓中国车市又一个不平静的年份。汽车三包历经十余年反复,呼之欲出;汽车技术安全再起风波,消费者抱团维权。政策的加速落实,对技术品质标准的呼吁,足以将2013年定义为“汽车品质年”。这一年不但具有里程碑的意义,也或将决定中国汽车市场的未来走势。

更好选择 来自法系

2013年1-2月,汽车产销量同比增幅均超过14%,显示出良好的市场走势,但是各车企的境遇却有所不同。与上年同期相比,1-2月日系车销量下滑17.1%,日系车销量的下滑,要归咎于钓鱼岛事件,在目前的形势下消费者已经没有了足够的勇气去挑战购买一辆日系车。

以德系、法系为主的欧系车销量在1-2月增幅超过30%,看似繁荣的市场,也孕育着浮躁。倒是注重实用主义、成熟品质的法系车,在当下市场环境中将进一步凸显对消费者负责的企业价值理念。不仅如此,法系车的市场行动比之过去也更加敏锐。

卓越品质 保障安全

法系保持增长的背后,是理性消费市场激增提供的温床。这一转变也逐渐说明了长期以来经过考验的法系车的产品品质受到了越来越多消费者的认可。

新近上市的法系旗舰车型东风雪铁龙新C5就是很好的例子。传承9代高级轿车精髓的东风雪铁龙新C5,以大师级底盘科技为核心,将全路况三重立体减震技术、高速抓地循迹稳定技术和超静音技术三者完美结合,有效消除各种路况、恶劣气候及噪音对车辆行驶品质的影响,给消费者带来“长途不累,颠簸不颠,弯道不晕”的高品质驾乘享受,造就法系B级车动态舒适的典范。

在新C5发布会上,东风雪铁龙特地邀请来金融专家郎咸平以及财经评论家水皮,与现场观众进行了一场关于“楼市、理财以及人生”的生动对话,阐释新C5稳健顺境的成功哲学。

百万见证 值得信赖

今天东风雪铁龙有如此稳步增长的态势,得益于21年来东风雪铁龙坚持为用户提供人性化的汽车生活,通过在产品、技术、营销、服务以及生活方式上不断创新,在不同时代都留下了难以磨灭的历史印记,成为最值得信赖、富有远见的合资汽车品牌,并因此赢得了百万用户的信赖。

随着注重产品价值本源的法系”市场价值观将受到认同,推动整个市场的卖方将造车卖车的核心,重新回归产品本身。对于历来就以品质著称的法系车,则更值得看高。

