

2013中国·滨州黄河三角洲大型车展(春季档)圆满落幕,成交量创历届之最

# 8万市民看车,成交1563辆

本报4月14日讯(记者 张卫建) 4月14日下午,2013中国·滨州黄河三角洲大型车展(春季档)在滨州国际会展中心圆满落幕。三天时间里,来自全市各县区及周边淄博、东营等城市的八万余市民拥入展区看车、买车,各品牌汽车成交总量1563辆,两项数字均创滨州历年车展之最。本次车展由滨州市人民政府主办,滨州市旅游局与齐鲁晚报·今日滨州共同承办,是继2011年秋季,2012年春、秋季车展后的又一次车界盛宴,并连续成为滨州市政府重点工程。按照滨州市政府的总体部署,车展承

办方积极准备、周密部署,广泛征求社会各界的意见、看法,充分尊重广大读者和消费者意见,使得这次车展更上规模、更上档次、更有水平。

作为黄三角地区唯一的大型室内车展,本届车展聚集了包括滨州、东营等在内的黄河三角洲城市及周边天津、济南等城市的知名中高端品牌车型1000多款,聚拢了规模最大、信誉度最高、社会影响力最强的参展商50多家,车展面积4万平方米。

车展云集了进口、合资以及国产自主品牌车型的拳头车型,宝马、凯迪拉克、斯巴鲁等精彩

亮相,上海大众、雪佛兰、现代、福特、日产、本田、丰田、起亚、海马、帝豪、比亚迪、江淮等全部主力车型都各展风采;成熟的车展文化、国际会展中心的展会坐标,吸引了天津、济南、东营、淄博等地的厂商车商共聚展会,无论是参展品牌、车型数量还是车展面积和规模,本届车展都创下了滨州历届车展之最。

本着节约办展会,让利给市民的原则,本次车展没有举办声势浩大的开幕式,但在12日开幕当天,就有超过两万人来到车展现场,一举打破非休息、节假日到车展现场看车人数记录。三天时

间里,不但有来自全市各县区的市民来到滨州国际会展中心,更是吸引了众多来自东营、淄博、济南等地的购车者到来,这让众商家也有些意外,“这说明咱们黄三角车展的影响力越来越大了。”一名本地购车者自豪说。

参加车展,消费者是希望以最低的价格买到心仪的车辆,商家推出的各项优惠活动让购车者喜出望外;而车商最看重的是卖了多少辆车,上海大众263辆、别克156辆、雪佛兰108辆,三个品牌占据成交榜前三名,三天时间全部参展品牌共成交车辆1563辆,同样创历史最好水平。

## 奇瑞汽车 逃生功能 吸引市民



奇瑞汽车不仅推出重大优惠,还向购车市民派发彩票。

4月12日到13日车展现场,滨州市民亲临车展现场,汽车销售商为市民推出巨额优惠以及惊喜优惠,让买车客户尽享优惠。在这次车展上,奇瑞汽车销售有限公司在现场,除了让为前来购买奇瑞品牌的车做出让利外,还通过为前来咨询了解奇瑞品牌车的市民朋友提供了看车送彩票的活动。

“奇瑞品牌一直坚持以‘造老百姓买得起的车’为理念,在做工上做得很精细。”奇瑞有限公司的工作人员赵晓虎介绍说。在这次车展上,赵小虎与工作人员专门向前来购车看车的市民朋友介绍了奇瑞汽车特有的“逃生装备”设计理念,吸引了众多市民,赵小虎向市民介绍,“自从去年北京大洪水后,很多市民朋友看中了奇瑞特有的‘逃生装备’,一旦遇到大雨,车内断电打不开车门的情况下,可以拉起自动阀,将后排座位的靠背平铺,轻松地就从已经打开的后备厢逃出。”

“我这次就是想来看看这个车,没想到还中了100元,很开心。”前来咨询的张先生说。车展三天,奇瑞品牌汽车销量不错,看车的也络绎不绝,三天共派送彩票600余张,中奖50元、100元达到10位以上,10元、5元的更多。

本报记者 李运恒 实习生 袁建帮

滨州市旅游局局长李军:

## 把黄三角车展打造成滨州的靓丽名片

从2011年首次举办,中国·滨州黄河三角洲大型车展就连续成为滨州市重点工程,今年已是第三年。本次车展在14日圆满落幕,从最开始的招商到最终成交量,本次车展创下滨州历届车展多项纪录。

作为市政府重点工程,车展一直受到滨州市政府的高度重视,车展的共同承办单位之一滨州市旅游局多次协同本报及相关部门、单位召开协调、调度会议,并按照滨州市政府的总体部署积极准备。

从车展筹备开始,滨州市旅游局局长李军就亲自调度。在12日车展开幕当天,他又来到车展现场实地调研指导。李军详细了解了参展商和市民的看法和意见,并对滨州今后车展的发展提出了自己的观点。

“实地看了这次车展我感到很振奋、很高兴,从最外面一层到室内展区一路走来,看到的、感受到的,无论是档次、规模还是综合服务水平,本次车展均创下滨州历届车展之最,可以说这次车展为滨州展会经济提供了一个



12日,滨州市政府副秘书长李吉国(中),市旅游局局长李军(左)在齐鲁晚报·今日滨州主编韩延璟(右)陪同下参观指导本报车展,并兴致勃勃地浏览本届车展特刊《梦起航》。

新的、可供借鉴的范本。”李军说,“通过前几次车展经验积累,我们有能力把黄三角车展做成滨州乃至乃至整个黄河三角洲地区的

一张靓丽名片,我想黄三角车展的未来会非常广阔,辐射范围也会更广。作为市政府的重点工程,黄三角车展由滨州市政府主办,

作为承办单位之一,我们愿意与齐鲁晚报·今日滨州一道,把这个品牌做大、做强。”

本报记者 张卫建

滨州宝通宝马4S店

## 首次参展卖出16辆宝马

本报4月14日讯(记者 李运恒) 据了解,在本届车展滨州宝通宝马4S店是首次亮相,宝马品牌作为本届车展高档品牌之一,也赢得了广大市民的极大喜爱,据一位销售人员说,车展不足一个小时就卖出了一辆,车展三天时间共卖出16辆。

据宝马4S店的销售人员介绍,因为是第一次参加车展,4S店做了大量准备工作,参展的包括新BMW1系、全新BMW3系、BMW5系、BMW5系GT、全新BMW6系和旗舰车型新

BMW7系及BMW X家族,可谓各个系列齐聚车展,让喜欢宝马的车友们过了一把宝马瘾,也为滨州市民充分展示了豪华座驾的极致风采。同时作为BMW授权经销商,滨州宝通汽车销售服务有限公司对于售后服务也倍加努力,并表示始终以客户为导向,为客户的生活增添无限驾驶乐趣。“4月12日上午开展还不到一个小时,就有顾客订了一辆车,三天下来总共卖了16辆。”销售人员高兴地介绍说。



此次参展的宝马车型齐全,赚足了眼球。 本报记者 李运恒 摄

市民享受着清凉赏车买车

## 还是室内车展有档次

13日,滨州气温最高达到了28℃,突然到来的炎热天气让很多人没反应过来,在车展现场,很多市民脱下厚厚的外套抱在怀里,用手遮挡住强烈的阳光。也有很多人干脆换上了薄薄的衬衣甚至是短袖。与外面炎热的天气相比,展厅内却丝毫不感觉到

到半点炎热,这也成为市民观展时最直接的感受,显示出室内车展的优点。

“哇,里面真凉快!”不少市民刚走进展厅,就发出感叹。“还是室内车展好啊,跟外面相比,直接两个世界啊!”来看车的王先生说,他是开车过来的,“今天

太阳晒得厉害,车里直接坐不住,我刚钻进车就出了一身汗,真没想到展厅内会这么凉快,如果车展是在室外,晒得大汗淋漓,看车估计也不会有啥好心情。”

王先生说,他在这次车展上看到了自己喜欢的车型,4S店给

出的优惠也很大,他打算14日上午再和家人一起来订车。家住滨城的杨女士带着几个朋友来到了车展现场,“我比较喜欢室内的车展,首先有档次,你看电视上人家正规的车展都是室内车展。”

本报记者 杨玉龙

## 仨小伙: 车很漂亮 过了宝马瘾

12日是车展的第一天,展厅内外挤满了看车的人群,三个小伙向记者咨询新桑塔纳的展位。

“以前都是在电视上看到一些发达的城市搞车展,想不到在自己身边也能看到车展,车型很多,车模也很漂亮!”

其中一位李姓小伙介绍,他们都来自沾化黄升镇,早就在报纸上看到了有关车展的报道,一直盼着来看看,“我们住得都不算远,只隔着几个村子,一周前就给我俩打电话,说要一起来看看,确实挺不错!”另一位小伙笑着说。

12日一大早,他们就相互打电话约好时间,先后上了同一辆来滨州的客车。他也是第一次看车展,除了心仪的新桑塔纳,他们还把所有的车都看了一遍,“以前感觉宝马车很漂亮,可是离我太远了,这次我不光见了,还拍照了,甚至还上去坐了坐,真正过了一把瘾,好车的内饰果然很豪华!”

“其实车模也很漂亮,我也用手机拍了几张,已经发到我空间了,希望让更多朋友也能欣赏一下!”另一位小伙说。

本报记者 杨玉龙