

## 2013 齐鲁(聊城)春季车展引爆市民购车热情

## 观展人次 3 万多订车 1400 多辆

本报聊城4月14日讯(记者张召旭) 14日,由齐鲁晚报主办的2013齐鲁(聊城)春季汽车文化展圆满落幕。4天时间里,30多个汽车品牌百余款车型吸引来观展人次3万多,共订出1400多辆车。

“本次车展仅剩最后一天,经销商再次让利于民……”14日是2013齐鲁(聊城)春季汽车文化展最后一天,参展商均使出了浑身

解数,争取把握住最后的机会冲量。而连续逛了四天的市民们也不再犹豫,争相加入抢车行列。

购买奥迪A6L最高优惠6万元;购买马自达XC7最高优惠5万元;购买科帕奇最高优惠3.5万元;购买皇冠最高优惠3万元……为调动市民的购车热情,各参展经销商使出了浑身解数,除了优惠以外,一些参展商还专门为市民准备了歌舞、抽奖等活动,不仅

给观展市民以视觉、听觉享受,而且为自己的展区提高了人气。

“五一前后是传统销售旺季,明显感觉买车的人多了起来。”聊城五州一汽丰田4S店市场部经理马海燕说,通过车展,他们更想给市民一个集中观看、比较、选择和咨询的机会。这次车展,他们提前做足了准备,专门从厂家请来豪华展厅和专业主持人,供市民参与互动。“到今天下午4

点,我们已经订出去100多台车,其中以卡罗拉和花冠销量最高,大大超出了我们的预期。”马海燕说。

记者了解到,本次车展共吸引了30多个汽车品牌、百余辆汽车参展,从奔驰、宝马、奥迪、沃尔沃、凯迪拉克、克莱斯勒、JEEP、进口大众、进口起亚等高端豪华车品牌,到福特、上海大众、一汽大众、北京现代、别克、

雪佛兰、东风标致、悦达起亚、广州本田、广汽丰田、一汽丰田等著名合资品牌,再到奇瑞、长安、帝豪、昌河、海马、奔腾、夏利、江淮等自主品牌,本次车展几乎囊括了车市的主流汽车品牌。

13日、14日两天,气温明显升高,但市民的购车热情并未受到影响,据不完全统计,4天时间里,约有3万余人次逛车展,共订出1400多辆车。



中午,升高的气温,依然挡不住市民的看车热情。本报记者 李军 摄

## 多款新车借车展上市

市民有幸一睹换代车型魅力

13日上午,在本报春季车展现场,一汽大众举行了新捷达上市发布会,当天下午,一汽夏利N7也举行了上市发布,现场众多有意向购车的市民参加了新车发布会,一起感受了新车带来的魅力。此外,上海大众斯柯达尚未上市的昕锐也亮相车展,有幸让市民一睹新车风采。

“以往新车上市,我们都会邀请一些新老客户参加新车上市发布会,每次邀请客户都比较麻烦,而且还有很多客户不一定到场。这次之所以把上市发布会安排到车展上,主要是看中了齐鲁车展的影响力。”聊城交运汽车工作人员介绍,正因为如此,他们才把交运旗下的新捷达和夏利N7

在车展上举行上市发布会。

全新捷达一改以往棱角分明、方正保守的外型,以大众汽车家族式设计语言为蓝本,通过精准有力的线条,勾勒出一个时尚、运动的动感身姿。全新捷达延续着捷达品牌“皮实耐用、稳定可靠、经济性好”的口碑,从内而外进行了全新升级,共耗时二年半、拥有16项全新设计改进、54种零件提升改进、161项质量改进,这也是捷达品牌为满足消费者需求而进行的全方位改革的换代车型。

夏利N7基于现款夏利N5平台打造,外是一款跨界两厢小型车,外观上,夏利N7借鉴了一些丰田

RAV4的设计元素,上下进气口的处理方式与老款RAV4如出一辙。不过大灯的配置有所降低,取消了透镜灯组的配置,除此之外,概念车的设计在量产车上均完整的保留下来。

除此之外,将于4月18日在全国上市的上海大众斯柯达昕锐也亮相本次车展,让市民提前一睹新车风采。斯柯达Rapid定位高于晶锐,与POLO、全新桑塔纳同一平台,外观与国内在售的晶锐、明锐、昊锐有明显区别,整体线条不再是圆滑的感觉,车头下部进气口也采用全黑色设计,看起来时尚且非常动感。

本报记者 张召旭

车商同时参加三地车展 唯独齐鲁车展销售超预期

## 齐鲁车展彰显号召力

本报聊城4月14日讯(记者张召旭) “我们同时参加了三家车展,唯独齐鲁车展销量超出了我们的预期,我们决定了,与其到处‘撒网捕鱼’,不如下次单独押宝齐鲁车展。”开发区一家参展商表示,同样的优惠销量却不一样,这就体现出了齐鲁车展的号召力和影响力。

“和齐鲁车展同时举办的还有另外两家车展,早在报名参展之前我们就曾研究过,到底参加谁举办的车展。”该参展商工作人员李先生介绍,经过4S店领导一番商议,决定三家车展都参加,说不定都能取得不错的成绩。

可令他们没有想到的是,其它两场车展几乎没有卖出去多少车,唯独

齐鲁车展销量超出了他们的预期。“我们没想到齐鲁车展效果这么好,为了同时参加三家车展,我们专门分散了工作人员,以至于齐鲁车展都忙不过来,可其它两家车展上,我们的员工都比较清闲。”李先生说,同一时间举行车展,同样的优惠价格,只有齐鲁车展大丰收,只能说明齐鲁车展的号召力和影响力大。“我们决定了,下次再有车展就单独押宝齐鲁车展,把所有的人力物力都集中起来。”

11日上午,在本报车展江铃汽车展区,就在工作人员正在挂设背景板,整个展区尚未完工时,江铃汽车订出了第一辆汽车。

江铃汽车工作人员介绍,11日早晨8点多,他们正在挂设背景板,

当时整个展区尚未布置完工,汽车也没有摆放好,就已经有不少市民前来看车。“其中一位市民相中了江铃驭胜,现场询问了驭胜的相关信息后,又在车内体验了一会。”该工作人员介绍,该客户十分看好驭胜。

当展区布展完毕后,该客户又现场试驾了一圈驭胜,感觉还不错,就当场交了订金。“我们又安排专人到店为他办理了相关手续,当天上午就把车提走了。”

本报主办的齐鲁车展的另一家参展商工作人员表示,他们已经参加了多次齐鲁车展,每次都能收获不菲的业绩,这次也不例外,这就证明了齐鲁车展在聊城所有的车展中是最具号召力和影响力的。

## 购车花絮

## 买车一家三口齐上阵

14日上午,郭先生和吴女士带着他们八岁的女儿来车展看车,他们打算选购一辆家庭用车,车型已经基本确定了,在车的颜色和配置上一家三口却各有看法。

“现在油价不断上涨,选一辆省油的车。居家过日子还得算精细账,而且油价还会上涨的。”郭先生认为买手动挡的车更省油。

吴女士则考虑到自己

驾驶技术一般,她说:“我每天接送孩子上学,以前开过手动挡的车,老在路口起步时憋死车,很急人。自动挡的车开起来更容易点儿。”

他们八岁的女儿也对买车有自己的看法“我就要蓝色的车!”

最后,郭先生做出了让步。“买车是件大事,得让老婆孩子满意,我们就选辆蓝色的自动挡赛欧。”

本报记者 张召旭

## 靓模名车让市民大饱眼福

为了招揽人气,除了给力的优惠之外,不少汽车经销商都请来了靓丽的车模,而这些靓模名车也吸引了众多摄影爱好者。市民赵先生就是其中的一位,14日上午,由于拍照太多,相机电池电量都耗干了。

“好不容易遇上这么高水准的车展,总得拍过瘾吧。”赵先生是莘县人,他自己也有自己的爱车,有车之后对车的活动非常关注,在得知本报在聊城体育馆举办车展后就趁着

周末来逛逛。

“我这趟可真没有白来,见到了那么多的豪华车,有全国限量版的A1,还有尚未上市的昕锐,真值了。”赵先生说,他还在现场拍摄了很多美女车模和名车。

下午3点钟,赵先生表现十分沮丧,原来自己带的相机没电了,我拍了差不多有一千多张照片,还有一部分车没有拍下来,可惜相机没电了。

本报记者 张召旭

## 有车也心动 市民忙换购

11日在本报举办的车展上,记者注意到,市民看车、咨询、试驾忙得不亦乐乎。不少有车一族打算在年内换新车,多年的驾驶和对第一辆车的保养经验使得他们在看车、选车时更加谨慎。

13日上午9点多,52岁的孟先生原本是带着小孙女来体育馆健身广场散步,被热闹的车展吸引,在车展现场足足转了好几圈。其中7.88万元起价的奔腾B50和海马福美来越让他赞不绝口,原本没有买车计划的他也动了心。

孟先生直言,这两款车他都非常喜欢,但是家中已经有了一辆车,已经开了四五年,一直也没有换新车的打算。“其实国产

车就很不错,实用、价位合适,开车安全最重要。”孟先生笑着说,他本来没有买车打算,不过在车展现场逛了几圈,还真是动了换新车的心思,“再多考察一下市场吧,合适的话可能就会买!”孟先生说。

市民陆先生有一辆开了三年多的车,打算今年就换新车。陆先生说,他的妻子已经考出驾照一年多,但是从没开过车,每天早上他都要开着车先送妻子去上班,再把女儿送去幼儿园,最后才去单位,要绕很多路。“今年想再买辆新车,原来那辆车就可以给孩子妈妈开,让她练练手。”陆先生笑着说。

本报记者 张召旭



买车得精挑细选,先坐车里感受下。

本报记者 李军 摄