

# 车展第一天销量1082台

经销商8000万优惠显威力,观展人数达2.2万

本报11月8日讯(记者 吴江涛)“我今天来,就是为了订车的!”11月8日,2013年末汽车惠民促销展的第一天,虽然不是周末,但国际博览中心仍然人山人海,不少参展车辆前有位甚至几十位市民同时咨询。据了解,年末汽车惠民促销展第一天,汽车销量1082台,观展人数达2.2万。

虽然冬季车展没有秋季车展那么大的规模,没有花样繁多的周边活动,甚至车模也很少,但8000万的优惠让这次车展显得实际得多。不少经销商表示,此次车展就一个目的——卖车。

参展的市民不少是和家人结伴而来,抱定了买车的决心,甚至有市民专门请半天假来车展看车订车。在A区,市民周先生带着老伴,儿媳以及三岁的孙子围着一台车查看咨询。周先生告诉记者,车是儿子要买的,今天一家人先来体验和浏览一下,下决定还得等儿子周末休息了。“我们查了一下,虽然实际优惠不如标的那么大,但也能省一万块钱。”周先生说。

一位大众汽车的销售人员说,冬季车展目的很纯粹,就是为了卖车冲销量,如果这次不能有所收获,销售业绩就会面临较大压力,“今天上午订出去两台,上次车展只有一台”。

“开展第一天,还是周五,观展人数、客流量和订单数都很可观。”车展组委会工作人员说。



▲一位家长在奔驰前给孩子留影。本报记者 李泊静 摄

▲亲民的价格让很多购车者当场拍板,决定买车。本报记者 韩逸 摄

## 新“三包”促汽车销量

10月1日起,新的《家用汽车产品修理、更换、退货责任规定》即新“三包”正式实施。其中的延长保修期、限定5天维修时效等比较严格的规定引发热议。

在车展现场,某品牌汽车销售经理樊先生介绍,新“三包”政策实施时间还不长,大影响暂未显现。对于新“三包”,不少经销商内心很矛盾,樊经理表示,新“三包”规定强制经销

商提高售后服务水平,有利的一面是能让消费者放心,增加销量,但规定里不少条款实施起来并不容易,需要增加不少资金投入。

参展市民对新“三包”持欢迎态度。“有些条款经销商不一定做得到,但售后服务水平肯定能提高不少。”一位市民说,新“三包”的出台让他买车的决心坚定了不少。

本报记者 吴江涛

## 移动车库首入烟台

在本次车展四楼的一个角落,移动车库首次现身烟台,虽然市民对这个新鲜事物很感兴趣,但多持观望态度。

生产商代表印经理告诉记者,他特地从江苏南通赶来参加车展,带来了公司自主研发的几种移动车库,“一个移动车库刚好覆盖一个车位,有的还带太阳能充电板,每部一两万块钱”。

在现场,展商向咨询的市

民详细介绍和演示了使用方法。“效果还不错,上午已达成了几个意向。”印经理说,不过,目前国内在移动车库方面还是空白,前景有待开发。

然而,由于移动车库使用效果仍然未知,还是有市民表示了担忧,比如物业不允许,旁边车位有车的话出入不方便等。“还是等等看吧。”一位市民说。

本报记者 吴江涛

## 孩子学习咋提升,专家来教您

“齐鲁家长学堂”特邀名师陈绍荣来烟

本报11月8日讯(记者 马文杰) 由本报联合太奇教育集团展开的“家庭教育和学习方法”问卷调查落下帷幕,目前家庭教育成了孩子教育中的薄弱环节,但正是这一环节对孩子的学习能力和成绩有着至关重要的影响。如何更好地让孩子学会学习方法,提高学习效率,成了家长关心的头等大事。

针对“家庭教育和学习方法”的调查,一些学生家长告诉记者,孩子学习效率低,成绩差,但不知原因为何。家住芝罘区环山路的吴女士来电说,女儿上初三了,学习非常刻苦,可考试成绩不理想,为孩子报名参加了辅导班,但效果不理想。

针对这些困惑,本报“齐鲁家长学堂”邀请了知名教育学家陈绍荣先生来烟台讲课,开办一场“提升家长教育水平和能力,促进家庭教育和学校教育的

融合”为主题的公益讲座。陈绍荣先生是黄冈中学功勋教师,任教期间被评为特级教师、黄冈市名师等,近年来他应邀在全国各省市做过400余场新课程改革、高考备考、学校管理、家庭教育等方面的辅导报告,反响强烈。本次讲座将针对家庭教育中家长如何帮孩子运用良好的学习方法提高成绩,如何促进家庭教育和学校教育的融合,如何提升家长教育子女的能力和水平,如何提高学生学习成绩和综合素质,如何增进家庭与学校的有效沟通等方面,为广大学子家长进行授课。

此次“齐鲁家长学堂”的公益讲座适用于就读初中、高中尤其是正在备考的学生及家长,讲座仅限400人,凭门票入场。对于有需要的家长可拨打本报热线0535-67791392、18663878225提前申领门票。