

今日日照

齐鲁晚报 2014.5.26 星期一

新闻有奖热线: 8308110



中国农业银行
AGRICULTURAL BANK OF CHINA

金融IC卡
一卡多用,更安全,更便捷,生活更轻松。

详情咨询:95599 2208677



《今日日照》
官方微信二维码

现场互动送现金购车还可砸金蛋

本报“纵横齐鲁”山东汽车巡展在日照游泳馆落幕

本报记者 杜光鹏

5月25日下午,主题为“山东省消费促进月·诚信惠民·绿色安全”,由山东省商务厅、大众报业集团共同打造的“纵横齐鲁”汽车巡展日照站完美收官。日照作为纵横齐鲁巡展的第二站,得到了各方的大力支持,虽然头日遇大雨来袭,但次日天气放晴后,车展现场人流涌动,两天的车展除了让车商收获了订单,还大力推广了品牌。



市民边看车边享受节目。 本报记者 杜光鹏 摄

20多个品牌参展 厂家支持推多种活动

23日下午,就已有参展的车商在日照游泳馆广场扎起了架子。某4S店工作人员告诉记者,本次车展厂商特别重视,要在下午六点之前将展厅布置好,厂商会派工作人员来验收。

本次车展有20多个汽车品牌,100多个车型参展,包括:沃尔沃、别克、东风日产、上海大众、北京现代、东风风行、标志、启辰、吉利帝豪、东风风神、雪佛兰、中华、上汽荣威、一汽奔腾、广汽菲亚特、北汽幻速、广汽吉奥、广汽本田、福特、长安轿车、纳智捷、莲花等。

同时,本次车展得到了厂商的大力支持。雪佛兰展厅内日照鸿发海通4S店和厂家联合搞活动,订车砸金蛋,现场与市民互动送现金,还有美女献上的辣舞,引来很多看车者的围观。在现场,一位先生凭借自己对雪佛兰的了解,屡次答对问题,赢得了雪佛兰提供的大把柬埔寨币——瑞尔,同时热舞美女为他献上热舞,将现场气氛推到了极点。

东风日产厂商则为日照易通旭日4S店提供了安全驾驶体验营,体验营内分为模拟翻滚区和技术体验区。在模拟翻滚体验区,市民可真实感受汽车侧翻180°的感觉。工作人员告诉记者,“安全带会在车子倾斜超过30°的时候锁死,这个侧翻体验可以让人们体会到系安全带的重要性,体验完了的人下车就说,以后再也不敢不系安全带了。”

离家近图方便 市民冒雨看车

24日,尽管雨一直淅淅沥沥的下着,可依然阻挡不了部分市民看车的热情。在广汽菲亚特展厅前,记者就碰到了这样一对李姓夫妇。李先生告诉记者,之所以冒雨来看车,一是因为看到车展预告,感觉优惠力度比较大所以就来了。在一旁的销售顾问告诉冒雨看车的李先生说可以去奎山4S店看车啊,李先生一脸无



车展上靓丽的车模。 本报记者 刘涛 摄



车展吸引了大量市民。 本报记者 杜光鹏 摄

奈地说,奎山去一次太麻烦了,又远又耽误时间,这次车展正好在自己家附近,打着伞就来了。

无独有偶,家住厉家庄子村的小厉也和母亲打伞来到了车展,并看上了东风日产的一款车。打着伞的小厉告诉记者,自己母亲很早就从报纸上看到家门口有车展了,自己正好需要买个车,谈恋爱也方便,并且车展优惠力度也大,所以早上吃完早饭就来了,这样可以有更多的时间挑选些车型。

统计新客户 卖车两不误

两天的时间,面对百余款车型,很多来买车的市民往往会挑花眼,看这个车不错那个车也不错,所以留下潜在客户信息也是车展的重点。同时本次车展大量的参观人群也给经销商收集客户资料带来了很大方便,“除了展销,我们也收集了不少客户的资料。”北京

现代顺新4S店工作人员告诉记者。

当然也有很多车主现场订车或提车。25日上午11点,记者在上海大众展厅前就看到销售人员直接将一名要提现金的客户拉回了大众日照兴安4S店。这边刚走,旁边的东风风神展厅前就响起了鞭炮声,这表示东风风神又卖出了一辆车。有些车商为了庆祝,每卖出一辆车就会放一次鞭炮。

下午2点多,在标志展区内,一个小伙子正在和父亲正在讨论是否买标志3008。在销售人员给出优惠加赠品之后,小伙子问父亲:“怎么样?问问我妈行不行,行我就直接交钱了。”最终,在得到父亲肯定的答复后,小伙子交了购车定金。

25日下午5点左右,随着一辆辆展车驶离日照游泳馆广场,本次“纵横齐鲁”山东汽车巡展日照站完美落幕。

应对头日大雨搅局 多数厂家车展价持续到月底

本报记者 杜光鹏

车展首日,瓢泼大雨突然来袭,阻挡了很多购车市民的脚步。第二天很多挑花眼的市民还在权衡哪款车型时车展就已结束。很多市民纷纷询问车展优惠是否可以再后延一天。对此,为了回报广大市民的厚爱,很多车商承诺车展价将持续到月底,如有市民想买车,可到车展上相应的4S店购车。下面就让我们看一看车展优惠价持续到月底都有哪些车商吧。

这些车商包括:北京现代山东路顺新4S店、上海大众日照兴安4S店、日照鸿发

海通雪佛兰4S店、日照远通大发华晨中华4S店、日照兆东汽车贸易有限公司东风风行4S店、盛和荣威4S店、盛和奔腾4S店、广汽菲亚特日照广茂4S店、广汽本田日照腾飞4S店、日照泰华福特4S店、日照万达汽车工业销售有限公司长安轿车4S店、日照昊杰汽车销售有限公司纳智捷4S店、日照昊杰汽车销售有限公司莲花4S店、东风日产日照易通旭日4S店、启辰日照易通东升4S店。有购车意向的市民可到相关4S店购车。

车展优惠幅度大 推荐朋友来买车



小陈正在领朋友看车。 本报见习记者 隋忠伟 摄

本报5月25日讯(见习记者 隋忠伟) 此次车展为期两天,几乎囊括了日照目前所有的汽车品牌,有近30个展位设置,参观人群络绎不绝。

记者在现场看到,来看车展的人络绎不绝。“你知道不?游泳馆在办车展,有车还有美女看啊。”当美女模特们带着笑容迎接市民的目光时,来看车的小陈赶紧拿起了电话:“哥们,你不是打算买车吗?快来游泳馆,齐鲁晚报在这边搞车展,你过来看看,优惠幅度很大啊”。

在各展区内随处可以看到展车上立起的价牌,上面用醒目的大字标着优惠的震撼价。对于消费者来

说,如此大幅的优惠也极大地点燃了车展上购车的热情,观众不仅可以在车展上货比三家,还能以更低的价格选购性价比更高的爱车。记者走访一些消费者发现,大部分汽车消费者钟情于在车展上购车,一种“买车就要等到车展”的共识似乎已经形成。

据小陈介绍,他自己刚创业。“平时业务比较忙,没有车根本无法开展工作。所以想在车展上买台代步车。这次车展的氛围很好,选择性也比较大,最主要的是价格优惠幅度很大。”他说,冲着这个诱人的价格和美女模特们,我肯定推荐我那个哥们过来跟我一起各买一台回去。

车展现场,一些市民逛了一小时左右,进行试车,了解车的性能,然后通过与销售商洽谈满意之后办理订车手续。购车市民李先生在一旁跟记者聊天时提到,现在车展优惠幅度很大,送的东西也多,这时候再不买车,等车展过去赠品少了的话就亏了。

日照广电网络助阵车展



日照广电网络的流动服务车现场演示了“高清电视机+高清机顶盒+高清节目”组成的“高清电视”系统所能达到真正“高清”效果,吸引众多市民驻足观赏。经工作人员介绍,了解了“高清”效果的原理,纷纷表示“赶紧把家里的机顶盒也换成高清的,在家天天享受在影院看大片的感觉。”现场抽奖不设门槛,令到场市民十分踊跃,四十余名市民中得精品付费节目优惠卡及精美礼品。

本报记者 赵发宁 杜光鹏 摄影报道