

长途汽车站车展昨火爆开幕

各型车价格这么优惠,你再不来,我就走了

本报4月23日讯(记者 韩志伟)

第八届齐鲁(滨州)车展南展区23日上午火爆开幕,现场云集了将近40家经销商,包含了市面上的主流车型,大众、别克、雪佛兰、福特等高中低档家用轿车、商务车等款式多样。记者了解到,本次车展期间,各型车在价格上已经达到了最优。

记者在现场转了一圈,发现本届车展的一大特点就是各家4S店门前都摆满了各式各样的礼品,随着市场上汽车保有量的增长,汽车行业竞争也越来越激烈,各家都想尽办法争取更好业绩,但最根本的仍然是在质量和价格上取得优势。本届车展的优惠力度几乎达到空前的力度,记者仅就第一天的车展现状做一个简单的介绍。

上海大众汽车有多款车型亮相展区,New Polo 69,800元起售,新朗逸99,000元起售,朗行102,800元起售,除以上提到的抄底价起售版车型,还有帕萨特、新途观、途安等其他经典系车型及上市不久的首款轿跑——Lamando凌渡。其中,新朗逸综合钜惠23000礼包,新桑塔纳最高钜惠7900元,朗行最高钜惠1万元,新polo69800元起,帕萨特综合钜惠30000礼包,途安最高钜惠2万元,新途观综合钜惠15000礼包,凌渡综合钜惠15000礼包。

尚通别克展区,全新英朗搭载18T和15N两款别克全新一代高效动力总成,全系共9款车型,并有6种外观颜色与4种内饰搭配可供选择,售价10.99万元—15.99万元。

在长安福特展区,记者看到了其旗下首款中大型SUV——全新福特锐界。全新福特锐界提供包含5座、7座版在内的7款车型供消费者选择,售价249800元—429800元。定位于“全方位领先的7座SUV”,全新福特锐界将凭借同级最优的空间表现、同级最强的动力组合、众多越级智能配置、卓越的整车品质和安全性能,满足精英阶层消费者在商务、家庭等多重的用车需求。

长安马自达借Mazda3 Axela上市一周年机会推出购车大礼,试驾并关注微信送Mazda3 Axela红色毛绒车抱毯一个;订车即可获赠1:18 Axela车模一部;活动期间凡购买Axela的客户即可获赠整车3M原厂贴膜;活动期间凡购买Axela 5HB车型的女性车主可获赠1年交强险。

在车展现场,记者还看到组委会组织的集印章抽奖活动受到了广大市民的热烈响应,不断有市民拿着盖好印章的报纸来兑奖,100%的中奖率让参与活动的市民大呼过瘾,尤其刮彩票的时候是既紧张又期盼。更神奇的是5分钟内居然出现了两个一等奖,这两个幸运儿也拿走了价值880元的汽车坐垫。

本届车展将持续到4月26日,将是春季最后一场大型车展,机会难得,想购车的市民抓紧来吧,再不来,真没机会了。



刘芳芳女士抽中头等奖汽车坐垫后,和本报车展吉祥物“大白”合影。本报记者 王丽丽 摄

5分钟抽走俩头奖,你还等什么

车展现场,集齐10个4S店方章即可“召唤”大奖

本报4月23日讯(记者 王茜茜)

23日车展首日,不少市民来到滨州市长途汽车站参加本报举办的齐鲁(滨州)春季车展,看车买车之余,也参与到本报回馈市民设置的抽奖环节。彩票、迷你冰箱等不断被抽出,更为神奇的是当天的两个头等奖在5分钟之内被两名幸运市民接连抽出。

上午10点多,此时车展上的人流正多,不少市民拿着集齐方章的报纸来到抽奖台抽奖。家住惠民的刘芳芳女士

此行是专门陪朋友到车展看车,并计划买车。在咨询台看到抽奖活动后,便和一行朋友四人每人拿了一份特刊报纸,在看车之后顺便让4S店的工作人员加盖了方章。“我们走完了这30多家4S店,反正也是看车,便让他们盖上了章,来参加抽奖。”一行四人,其余三人都抽中了奖中奖,只有刘芳芳幸运地抽中了头等奖——价值880元的汽车四季坐垫。“真高兴,我有车,但是没有四季垫,这几天正打算

去买呢,今天这么好运正好抽中了,可以省800多元了。”刘芳芳高兴地说。在头等奖被抽出不到五分钟后,来逛车展的张宾先生又幸运地被头等奖“砸中”。

为了让更多的市民参与到本报齐鲁春季车展的抽奖活动,车展组委会郑重宣布,只要集齐10个4S店内的方章,即可参与抽奖活动,召唤大奖。参与抽奖活动,市民须持本报齐鲁春季车展汽车特刊,到车展现场30多家4S店内盖

上方章,集齐10个就可参与抽奖。

本次抽奖活动中奖率100%,奖品有价值880元的汽车四季坐垫,价值750元的体检卡,价值500元的迷你冰箱,还有行车记录仪等各种实用型奖品等你来拿。另外,此次奖项还设置了“奖中奖”,如果抽中了彩票,还有机会中得3万元大奖。24日—26日,还是滨州市长途汽车站,还是齐鲁(春季)车展,各项重量级大奖等你来拿,快快来吧!

销售顾问李苹:我懂你的选择

本报4月23日讯(记者 王璐琪)

选择一款适合自己的车,要考虑品牌、车型、颜色、配置还有耗油等很多很多问题,看得样子多了难免有些眼花,作为一名网络销售顾问,李苹必须要做到懂得顾客的选择。

车展的第一天,李苹和她的同事们很早就来广场布置,她所在的滨州腾翔汽车销售服务有限公司展出了一汽大

众6款不同车型的轿车,价位在8万到34万之间,其中一款高尔夫轿车很受欢迎,不少来看车的市民会前来咨询高尔夫轿车的情况。

面对不同需求的顾客,李苹要根据顾客的要求分析不同的车系的特征,做简单的推荐,李苹说,要给顾客合理的建议,需要了解顾客的购车用途、开车环境、对配置的特殊需求,还有顾客的年

龄、喜好等方面,像是要买车在农村开的话,就应该选择底盘稍高一点的车。李苹说:“根据滨州的市场环境,我们这边的一汽大众汽车还是家用车比较多。”

一位看中迈腾尊贵型的顾客不是很习惯车里的原装导航,因为他的用法和自己安装的导航不一样,他要经常出差需要导航,但是操作不习惯就会给自己带来一些麻烦。李

苹单独给这位顾客在导航使用方面作了详细的解说,教会顾客如何操作原车导航,这样的简单“培训”就花去了近两个小时。

李苹说:“做销售顾问需要将车的各个方面给顾客解释清楚,有些顾客以颜色选车,但是有些个性的颜色的确好看但是保值性不如普通的颜色高,以后再想转手卖车时,颜色就不是很新了。”

中国(无棣)海盐产业基地实现盐雕产品升级换代 第三代盐雕产品成功上市

本报4月23日讯(通讯员 孙栋 记者 王晓霜)

近日,无棣盐业公司下属中国(无棣)海盐文化研发中心工作人员,成功攻克盐雕产品难着色、不宜运输等难题,实现了产品的升级换代,目前第三代盐雕产品已经伴随全新包装成功发货。

中国(无棣)海盐文化研发中心自2012年以来,始终以人才、科技为第一生产力,积极创新,攻坚克难,实现了“玉之雅”盐雕从无到有的突破。2012年12月份,经过上千次失败和反复试验,研发人员终于生产出第一件满意的盐雕产品——孔子圣像,并将盐雕产品命名为“玉之雅”。“玉之雅”

盐雕于当年荣获2012年山东省外事礼品展优秀奖。该奖项的获得激发了无棣盐业公司的转型发展热情,着手进行批量生产,并取得了良好的社会反响。

然而,随着一代产品的摆放时间渐长,盐雕产品表层开始出现粗糙感,且有变色的迹象。发现这一苗头后,研发人员立即着手研究这一现象,经过无棣盐业公司领导和研发人员的多方“取经”,又经过十几个日夜的反复试验,对材料混合比例和生产工艺进行了调整,并在产品外边加了亚克力外罩,使得一代产品的问题得到解决,并顺势升级到二代产品。二代产品外形更加光滑圆

润,造型也更加生动,产品种类也日益增多,先后荣获了第十二届山东省旅游商品创新设计大赛金奖,第七届山东省泰山文艺奖三等奖,农业部全国休闲创意精品展银奖等大奖。

随着知名度和社会影响力的扩大,玉之雅盐雕的市场也随之打开,2013年和2014年连续两年销售突破百万元。然而,无棣盐业人并没有满足于现状,而是乘胜追击,加速产品升级换代步伐。产品颜色单一,不适合网络时代的物流运输,亚克力外罩去除的问题被先后摆上议事日程。研发人员和技术人员利用每次外出机会,积极与相关领域专家进行交流、学

习,并与清华大学等高校进行合作,共同解决这一难题。

2014年年末,工作人员经过试验,实现了生产材料质的转变,第三代盐雕产品应运而生。三代产品克服了难着色、不宜运输的问题,使产品摆脱了亚克力外罩的束缚,更加晶莹剔透,各种造型着色之后更加生动。同时,第三代产品更加注重实用性,花瓶、笔筒等满足了人们生活、办公的需要。目前,首批三代盐雕产品已伴随全新包装成功发货。玉之雅盐雕产品随着不断地升级换代,销售市场会越来越宽广。今后也将成为无棣盐业转方式、调结构的重要抓手。



第三代盐雕产品——花瓶。