



众多市民来到本报车展现场,看新车、试驾、欣赏节目。

2015齐鲁(聊城)春季车展盛大开幕

价格优惠给力,市民纷纷下单

万里国际汽配城 特约报道

本报聊城4月25日讯 24 日,在万里国际汽配城,2015齐 鲁(聊城)春季汽车文化展盛大 启幕,本次车展共持续三天。车 展开幕两天时间里,众多市民 前来逛展,看新车、试驾、欣赏 节目,成了许多人最快乐的事。

车展开幕首日,无论是现 场人气还是精彩活动都达到了 高峰。各大品牌参展商为吸引 购车市民,纷纷奉上购车钜惠 车展礼包、车展特价车等促销 政策,动辄上万元的优惠力度 比比皆是

在海马汽车展区,海马中 篷车的亮相吸引了众多市民。 "福美来M5确实不错,外观时 尚大气,操控性能和动力相当 给力,且整车空间也很大。"市 民王先生相中了海马汽车旗下 的福美来M5。

无论是合资品牌还是自主

品牌,双方阵营针锋相对,车展 一开幕就透出热烈气氛。你方 唱罢我登场,订车抽奖、试驾车 体验……各展区都使出浑身解 数吸引市民。"通过车展,一是 直接促成销售,二是宣传品牌 和车型,吸引客户到店,从目前情况看,目的达到了。"一位国 产自主品牌的销售经理说。

车展上最受欢迎的是即实 惠又实用的家用轿车,海马、北 汽、风行等品牌成为最受关注 的品牌。另外,自主品牌也显示 出很大的市场需求。

在现场,为了在激烈竞争 中争夺市场份额,众品牌纷纷 主推小排量车型,促销政策直 指家庭客户人群。虽然这些车 型多在10万元以下,但降价幅 度并不小,普遍在10%左右,过 万元的优惠十分平常。

车展也给众多消费者"抄 底"消费的机会。"算细账,车展 价格的确很优惠!"在低价推动 下,很多"纠结"了许久的车主 终于放下了观望情绪,纷纷加 入"抢车"行列。



齐鲁(聊城)春季汽车文化展开幕。

品牌多车型全 第二辆车还从这里买

本报聊城4月25日讯 25 日的车展上,来自莘县的郭先 生为儿子订了一辆车,这是他 们家在本报车展上买的第二辆 车。而郭先生为了能在本报车 展上买车,足足等了半年多。

"今天看好就订下来,错过 这个车展就享受不了这么大优 惠了。"25日,郭先生催促儿子 赶紧选定车型。郭先生开着-辆大众捷达,是去年从本报秋 季车展上购买的。"我当时跑了 好几个车展,还跑了聊城几家 4S店,发现都没有齐鲁车展优 惠力度大。

今年6月,郭先生的儿子就 要结婚,家里张罗着买辆新车 给儿子开。"小车展的参展汽车 品牌不多而且优惠幅度不大, 我还是对齐鲁晚报车展比较有 信心。咱们车展不仅品牌多、规 模大,而且买车便宜让人省心, 也有品质保证。"郭先生和儿子 转了一个上午,就选定了车型。 4S店除了赠送大礼包、免费全 车贴膜、维修养护打折卡外,还 在车型最低价基础上再优惠 3000元。

"还是在齐鲁晚报的车展 上最实惠。"郭先生直接交了定 金,"我知道不用再多跑路了, 钱都准备好了。"双方约定,郭 先生最快下周三就能提车,爷 俩高兴得合不拢嘴。

天王"刘德华"闪耀全场

24日上午11点,作为本次车 展的重头戏,天王"刘德华"的亮 相把车展推向最高潮,到场的市 民纷纷围在T台前,争相一睹偶 像风采。

"五千年的风和雨啊,藏了 多少梦,黄色的脸,黑色的眼,不 变是笑容……"伴随着刘德华一 曲经典的《中国人》, 王广文一边 唱一遍步入车展现场,舞台下, 许多人都情不自禁闭上眼睛,用 心聆听演唱。天籁一般的歌声飘 荡在万里国际汽配城的上空,很 多人都以为是刘德华真的莅临 现场为水城百姓送上悠扬歌声。

王广文被赵忠祥、刘晓庆、 郭德纲、包小柏称为"内地小华 仔",曾获刘德华模仿秀比赛冠 军,与刘德华本人及众多一线明 星同台演唱。如今,王广文无论 是走路姿势,还是说话语气,一 抬手,一皱眉,统统都打上了"刘 德华"标签,所获的奖项更是数 不胜数。



"刘德华"来到车展现场为市民献歌。

随着王广文的到场,车展T 台前围满观众,市民纷纷掏出 手机,不停拍照片。酷似"华仔" 的面容,足以乱真的歌声,让现 场气氛达到顶峰。热烈的掌声 还未停息,王广文又为观众演

唱了《我恨我痴心》和《爱你 万年》,这两首歌曲也是刘德华 的经典代表作,王广文用几乎 令人难以分辨真假的嗓音,让 观众欣赏到"刘德华"现场演唱 的韵味。

仅剩最后一天 去"淘"辆实惠车吧

本报聊城4月25日讯 今 天将是车展最后一天,记者在 与参展商交流中了解到,不排 除一些参展商将或明或暗放 出比前几天更优惠的价格。消 费者可抓住车展最后一天时 间去"淘"辆实惠车。

25日上午,车展进入第二 天,由于恰逢周六,相比第一天人气顿时爆棚。"周末来看 车的人肯定多,我们已经接待 了好几拨顾客。"东风标致4S 店工作人员介绍,由于参展市 民越来越多,工作人员几乎没 有休息时间。

眼下,本次车展仅剩最后 天。记者跟参展商交流中了 解到,除了一些热销合资品牌 外,很多参展车型不排除在车 展最后一天加大优惠幅度的 可能,但不一定会明显更换优 惠价格牌,而很有可能通过销

售顾问与消费者洽谈的方式 暗地里追加优惠。某品牌参展 商就跟记者道出实情:为促成 前几天积累的意向客户最后 买车及完成车展既定目标任 务,在车展最后一天,除了继 续锁定最后一天来看车的现 场客户外,最主要的是通过加 大优惠,促成前面有意向购车 的客户买车。

为此,记者提醒消费者, 如果你打算买车,前几天逛展 后还没最后定下决心,或前几 天没时间去车展看车,可趁今 天车展最后一天时间,去与参 展商再"砍砍价",或许可拿到

员提醒,今天是齐鲁车展的最 后一天,想在车展最后一天时 间去"淘"辆实惠车的读者朋 友们,一定要抓紧时间了。

比前几天车展更大的优惠。 最后车展组委会工作人

车模"T台秀"时尚养眼

24日上午,在车展现场,车 模走秀大赛同步举行,十余位 佳丽为到场的市民奉上了精彩 的T台秀,让市民大呼过瘾。

24日上午,车模走秀尚未 开始,就有不少观众聚到T型 台周围。随着一位位身材曼妙 的佳丽走上T台,立刻吸引了 更多市民。她们每一次转身, 每一个亮相都牢牢拴住了观众 目光。

在过去的车模大寨中,车 模T台秀服装一直以晚礼服、 婚纱等为主。而此届大赛增加 了赛车服饰秀环节,兼具运动 性感的赛车服饰、专业的T台 步、规范的动作,将模特们的 婀娜身姿展现得淋漓尽致。

'该环节不仅最能体现选 手的身材曲线,尤其考验她们 的舞台演绎功力。"现场一位 评委表示,作为车模走秀大赛 重要环节之一,赛车服饰秀是 本比赛的一大看点。而赛车服



模特们身着赛车装走台。

饰在选手们的演绎下,也如同 婚纱、晚礼般令人侧目,吸引 着每一位观众的眼球。

如果说赛车服饰秀展示了 车模的活力,那么晚礼服则展 示车模们内敛而温柔的一面。 选手们高挑的身材,优雅的服 装,精致的妆容,从容的步伐, 瞬间将大赛氛围推向高潮。列 席现场的评委们也在选手展示 完后,认真地记录选手表现, 为选手打分。

本版稿件 文/记者 张召旭 片/记者 李军