



# 车市大集促消费明显,齐鲁车展迎订车高峰

## 4天客流量累计超28.5万人次,比亚迪已订出约1100单

4月9日,在山东国际会展中心盛大举办的黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”进入第四天,前来看展的观众依旧爆满,主办方统计,周末单日客流量超9万人次,4天累计已超28.5万人次。

►销售顾问工作台前围满了订车的顾客。



文/片 记者 刘庆义 朱洪蕾

### “买车不是买白菜” 车展优惠动心更放心

9日11点,已经是第二次来到齐鲁车展的刘先生,在奇瑞汽车展台买下了自己的第一辆车。

“我买的是辆路虎8 PLUS,优惠了一万四千元。”刘先生介绍,他一两个月前就有买车的想法,近期一直在网上看各种车辆的信息,他去过店里看过,就等着车展买车。“车展上车多,能多看看,车展买车也便宜啊。”为了买车,周六刘先生在车展逛了一下午,看了七八款车,包括长安、奇瑞、哈弗等品牌的SUV车型,也跟每家销售顾问都沟通过,一直到周日才下定决心。“买车不是买白菜,得多看看,多多比较,毕竟预算有限。”刘先生介绍,买车主要用来上下班,有时候也需要走高速。

下午5点半,从济南市济阳区专门来车展看车买车的梁女士,选择了一辆刚上市不久的广汽传祺GS3·影速。梁女士介绍,今年年初就有买车的念头,她在济阳区不少4S店都看了车,但是车型有限,优惠力度也不大,就专门瞅准车展的机会来买车。“前四个馆都看了。”梁女士说,购车预算在10万元左右,一天下来,从1号馆到4号馆,所有价格在10万元左右的车型都问了一遍,累得够呛,不过她也选到了自己心仪的一款车。“优惠比在济阳的店里大,这里还送了不少

车展专属礼品,很开心。”手里提着一堆礼品的梁女士笑着说,“一会再去领点主办方礼品。”

据了解,为助力汽车消费市场复苏,政府、企业、车展主办方都在发力,通过整合多项政企优惠,打出优惠“组合拳”,充分让利消费者。黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”还为消费者量身定制多重实惠福利,心动大奖,为居民消费注入新活力,真正做到惠民利民。

### 齐鲁车展带动车市回暖 各品牌周末订单激增

在一汽-大众展台,准备换车的王先生则选择了购买一辆一汽-大众揽巡。“最近一直在关注揽巡这款车,到车展上一看,可以享受16200元的金融补贴。”王先生说,“我本身就是一汽-大众车主,之前开的是老款宝来,为此还能享受20000元置换补贴。车展买车确实挺合适的,刚才销售顾问跟我说买保险还有补贴,并赠送4次保养,这样七七八八算下来,比我之前看的便宜几万块。”

在别克汽车展台,一家三口来逛车展的李先生买下了一辆别克昂科威。李先生介绍,“今天是周日,正好方便来买车,我们一家也来逛逛车展。”李先生介绍,家里的第一辆车是一辆起亚轿车,以家用为主,开的时间长了,想再买一辆SUV,可以带着老人一起出去,装东西也多点。“已经看车半年了,这次的目标很明确。”李先生介绍,之前去4S

店里看过多款车,选中了别克昂科威,“今天就是奔着这款车来的,去店里看过车,也问过价格,车展的优惠力度比店里大一些。”

“第一辆车是现代的一款车,第二辆就想买辆新能源车,使用成本低。”刚在比亚迪展台买下一辆护卫舰07的王先生说。王先生介绍,在车展买车之前,去店里看过不少造车新势力的新能源车,也专门去比亚迪的4S店里看过,“汉、唐、宋、护卫舰07都看了,多少有点纯电出行焦虑,决定买个电混的。这款车是去年出的,外观时尚,科技感更强。”经过对车展中多款车比较后,王先生觉得,还是护卫舰07更合自己的口味,“就是看车的人多了点,展馆里有点挤。”

车展主办方工作人员介绍,为避免观众入场排队时间过长,主办方一大早就采取分流措施,将部分观众从1号馆入口处引导至4号馆入口处进入展馆。此外,因为担心客流量过多导致无法满足观众看车买车需求,主办方还决定在周末继续推迟入场时间和闭馆时间,入场时间从下午5点半延迟到下午6点,闭馆时间从下午6点延迟到下午6点半。

周末两天客流量的增加,带动了参展汽车品牌订单量的增加。据统计,车展前四天,在订单方面,比亚迪约1100单,广汽传祺173单,奇瑞106单。据比亚迪汽车销售有限公司运营经理穆克杰介绍,比亚迪的目标是车展冲击1300单。

## 齐鲁车展六大奖项颁发

4月9日,黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”六大奖项颁发。

各大主流汽车品牌和经销商对本届齐鲁国际车展抱有志在必得的决心,对车展全力出击势在必得,参展商从展台位置、搭建,到参展展具都做了很大的升级。观众在进入展馆之后,可以参与各大展位的活动,领取参展商为消费者提供的各项礼品。

作为山东区域连续举办时间最长、参展品牌车型最多、展出面积最大、规格最高的国际车展,齐鲁国际车展一直是各

大汽车品牌展示新车型、新技术的重要平台。为了在本届车展取得最佳效果,各大参展商带来多款全新车型,并选择在齐鲁车展上市。

通过对观众调研,齐鲁晚报·齐鲁壹点大数据监测,齐鲁国际车展主办方推荐等形式,本届车展共评选出最佳合作伙伴奖项,最佳人气展台、最佳设计展台、最佳服务展台三大展台类奖项,以及最受关注新能源车、最佳车展上市两大奖项。

其中,一汽-大众、别克汽车、魏牌获评最佳合作伙伴奖

项,比亚迪获评最佳人气展台奖项,领克获评最佳设计展台奖项,广汽本田获评最佳服务展台奖项,上汽大众新途岳获评最受关注车型奖项,智己获评最受关注新能源车奖项,哈弗枭龙/枭龙MAX上市发布获评最佳车展上市奖。

顺聘集团副总裁肖武业表示,希望以后魏牌能够与主办方深度合作,共创共赢。比亚迪汽车销售有限公司运营经理穆克杰表示,感谢客户的认可和主办方的支持,作为自主品牌和新能源汽车的代表,比亚迪有责任把国产品牌做出来。

记者 黄寿庚

4月7日午后,尽管已到午饭时间,但齐鲁国际车展摩托车展区热度不减,依旧是人头攒动,不少消费者围在心仪车型前,向销售顾问了解着车辆配置、价格政策等问题。

金忠泽是本次参展商BK2机车公园的一名销售顾问,刚刚为客户办完订车手续的他,顾不上吃饭又回到了展区,继续为消费者进行讲解。他告诉记者,“车展现场客流量超预期,尤其是下午时段看车的客户非常多,展区内21名销售顾问经常会有忙不过来的情况。”

据介绍,BK2机车公园作为国内知名的摩托车经销商,本次携奥古斯塔、川崎、钱江、贝纳利、比亚乔、阿普利亚、摩托古兹、光阳、标致共9个品牌亮相齐鲁国际车展,参展车型涵盖街车、仿赛、拉力、复古、踏板。

在大舜良骑联合展区,凯旋、Vespa、比亚乔、春风、光阳等品牌的摩托车得到集中展示。大舜良骑销售人员孟先生告诉记

### 「摩托热」随春天一起升温

### 车展现场销售顾问应接不暇

者,展区内的凯旋、Vespa品牌定位高端,车辆都是原装进口,多数消费者为资深机车玩家,而春风、光阳更侧重于性价比。

值得关注的是,除了参展品牌、车型众多,车展专属优惠也成为消费者来齐鲁国际车展买车的一个重要因素。比如,贝纳利针对旗下小暴龙、幼狮车型送出500元油卡,红宝龙150、小迅龙车型的额度是1000元;Tornado252/302可享“交2000元抵4000元”;川崎Z900、Z900se、1000系列的部品专属代金券额度分别为4000元、2000元、5000元。大舜良骑联合展区的车型也有着车展专属优惠,以刘先生看中的豪爵TR300为例,该车带有车展专属价值1100元的服务礼包。

记者注意到,随着春天的到来,“骑行热”正在不断升温,摩托展区成为现场气氛最为热烈的展区之一,热门时段销售顾问一度应接不暇。同时伴随着消费者认知提升,摩托也不再是年轻人的“专属”,越来越多的中年群体也加入买车行列,骑车通勤,周边郊游成为他们的生活方式。

## 特斯拉Model S首秀齐鲁车展 1号馆新能源车成打卡热点



特斯拉Model S首度亮相齐鲁国际车展。

文/片 记者 都亚男

4月6日—4月10日,黄河大集春季第一集——“2023齐鲁国际车展”在山东国际会展中心举办。多个纯电动汽车品牌亮相本届齐鲁国际车展,既有比亚迪、奇瑞等传统车企品牌,也有以理想、小鹏、哪吒等为代表的“造车新势力”,新能源汽车品牌聚集的1号馆也是人气爆棚。

一进入1号馆的大门,迎面就是特斯拉的展区,展区内亮起的“TESLA”标识,展区内设计的抽奖小游戏,无不吸引着入场的车迷前来打卡。在本届齐鲁国际车展上,特斯拉展出了旗下的一辆蓝色的Model Y,一辆红色的Model 3以及一辆白色的Model S,这是特斯拉Model S首度亮相齐鲁国际车展。

车展上的这辆特斯拉Model S,也是第一批进口到国内的特斯拉该系列车型之一。根据特斯拉官网介绍,全新Model

S双电机版百公里加速3.2秒,续航里程可达715公里。而Model S的Plaid版本百公里加速可以达到2.1秒,堪称电动汽车里面的“性能怪兽”。目前,全新Model S和Model X已经在特斯拉官网预订,山东省的首批Model S和Model X车主已经在陆续提车。

4月9日,前来参观的市民王旭在特斯拉MODEL S的车内车外来回观赏,王旭表示,“一直关注这款车。最近降价了,趁车展来看看还有什么优惠。”近半年来特斯拉多次下调售价,中国大陆地区在售Model Y及Model 3全系车型均调整售价。

“本届车展的一大亮点就是新能源汽车,新能源汽车品牌基本都来了。”车展主办方工作人员介绍,此次车展中,小鹏、理想、AITO、零跑、哪吒、岚图、阿维塔等多个纯电动汽车品牌亮相。