

车展“心”境界 炫彩动生活



①
金秋十月,在这个丰收的季节,汽车也进入了销售旺季,各汽车厂家、经销商纷纷拿出最有力度优惠奉献给这个季节,奉献给这个季节购车的消费者,对于消费者来说,都希望花最少的钱买到最适合自己的车。为了给广大消费者提供更好的购车平台,让“十月”这个汽车销售传统旺季更加火热,13—14日,由枣庄日报社主办的秋季车展给枣庄市民带来了一场汽车盛宴。近40个汽车品牌、150辆精选车型集体亮相,为市民倾情打造了亲民化一站式购车选车平台。



在现场,人车互动、空前优惠、新车上市、车模演绎……各种活动如同一道丰富多彩的汽车盛宴,更像一部重磅推出的“汽车大片”,让市民在这样一个惬意的周末,感受到车展的无限激情。

主办方透露,本届车展无论是人流量还是成交量都再创佳绩,掀起了十月购车热潮。经过多年发展,枣庄日报社车展已成为枣庄本地车市的风向标,在很大程度上体现着行业和市场的发展趋势。

车展首日,各展台前来咨询的市民络绎不绝。去各展台签到,领取参展商准备的各种限量版纪念品或精美签到礼;品尝参展商准备的精美小食;酷玩各类互动游戏、有奖问答;欣赏美女车模走秀、演出表演;与此同时,还可以参加领取购车礼包、共享女友等精彩活动,把行李箱、热水壶等奖品捧回家……各汽车厂家、经销商纷纷推出各种促销吸引市民们的眼球。在本次车展上,多款上市不久的“跨界”SUV均亮相,它们不仅外观炫酷,而且价格和配置也非常具有竞争力。

在本届车展上,智能化车型、新能源车型再次成为各大车企竞相发力角逐的热点,许多参展商大展拳脚,集中展示了汽车行业最前沿的科技成果和发展理念,不少参展商更是特别增加了智能化汽车、新能源汽车的参展数

量。某家品牌车展区内,商家推出的互联网车型受市民追捧。“这款汽车性价比高,很适合普通家庭使用,这次车展的优惠也是前所未有的,综合优惠算下来有2万元,车展购车十分划算。”展厅销售经理介绍说。

记者采访发现,与往年车展不同的是,本届车展上前来购车的消费者多数为二次购车,这些人年龄在35—45岁之间,其中有私营企业主也有工薪阶层。市民秦先生说:“每次枣庄日报社举办的车展我都会来逛一逛,之前购买的第一辆车也是在报社车展上购买的,开了5年了,现在该退休了,我现在来就想趁着车展换辆新车。”

记者了解到,换车族相比初次购车者有着明显的特点:他们喜欢根据自己需求,有针对性地选择车型;换车时会更注重车辆的实操操控性能、油耗及维护成本;一般比之前使用的车辆更钟情于大品牌。

另外,为了让未亲临现场的市民感觉到车展开幕盛况,主办方枣庄日报社还进一步发挥主流媒体的优势,通过“枣庄快报”视频直播车展盛况,为扩大车展影响力增色。为期两天的汽车文化节,规模空前,赏名车看美女惊喜连连,此次汽车盛宴是市民赏车购车的一流平台。

(记者 苏羽 孙慧英 文/图)

- ①新车发布
- ②市民购车热情高
- ④⑤精彩活动助阵
- ⑥现场人气火爆

