

车展“心”境界 炫彩动生活



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的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际操控性能、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式盛况，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)

