



车展勾起消费者购车欲望

“我们两天时间就有90余个意向客户”、“没想到这么热的天气来了这么多人”……由本报主办的“2011郑州购车大会”大型汽车联展结束后,参展车商兴奋地盘点着丰硕的成果。作为郑州5月份最大规模、最具影响力汽车展会,本次购车大会不仅成为中原消费者赏车购车的绝佳平台,还有力助推了渐露寒意的汽车市场,上演了5月购车最强档。 晚报记者 谢宽/文 赵楠/图



5月购车最强档激情上演
参展车商最多收获90多个意向

买车的 卖车的 都很high

商家 应接不暇

5月28日,30多摄氏度的高温丝毫没有阻挡住市民看车的脚步,开展第一天便迎来了十足的人气。

迈腾、天籁、翼神、昊锐、标致408……各展车都被围的水泄不通。“这车什么配置呀?”“价格是多少呀?”“有别的颜色吗?”……各种各样的提问让销售顾问应接不暇。“我们十几个销售顾问都忙不过来。”河南中植销售总监魏博说。上海河南安吉的张卫民表示,车展火爆,买车的人多,抢手的畅销款都卖断货了。

中高级车新君威、新君越、马6、凯美瑞、思铂睿、起亚K5,家用轿车悦、POLO、帝豪、吉利熊猫、江淮同悦等车型都引起市民的关注。

车价 一步到位

让市民最振奋的是,本次大会掀起促销大潮,“每天一款特价车”、“现场购车万元大优惠”、“交1000元订金抵2000元车款”、“限时抢购优惠”……各参展汽车厂商在车展上也是“八仙过海各显神通”,纷纷使出最大力度的促销手段。

一位销售吉利汽车的工作人员告诉记者,按照惯例5月是本年度的第一次销售高峰,所以三四月市场会形成持币待购的观望形态,但往往此时也是各厂商大手笔推出让利促销政策的时候,为的就是提前争抢这一部分潜在购买力。

“车展上买车就是实惠!”前来购车的陈先生看完车展后赞叹道。他此次选的是一款奇瑞车型,原价8.58万元,在车展上便宜了近1万元,而且还有礼包赠送。而在众多合资品牌的展区,促销力度也是格外诱人,降价幅度最高达3万元,因此,一些中高级车的销量得到释放。

效果 超出预期

带着妻儿一同前来观展的刘先生说:“本来打算转转看有什么车型适合购买,但是转了一圈,发现天籁、思铂睿、凯美瑞这类中高级车都优惠3万元,这种力度平常很少见,今天就定下来买了。”

据统计,30余家参展车商在本次购车大会上获得销量和人气的双丰收,仅河南中植一家经销商两天时间就拿下90余个购车意向,上海大众河南安吉、东风日产河南威佳、野马汽车河南精功、东风标致河南鼎星等经销商都表示展会效果超出了当初的预期。



“姐开的不是车 是感觉”

记宝马3系车主三亚“非2”之旅

“非诚勿扰2”、“宝马”、“感觉”……这些本不相干的事物,却在4月25日牵手了。原来,宝马郑州经销商中德宝4S店邀请宝马3系车主,一起来了个海南、三亚双飞游。与其说是寻找“非诚勿扰2”的印记,不如说是跟着宝马一起分享生活的乐趣。就像车主闫秋建女士谈到本次活动的感受:“看完《非诚勿扰2》,来到拍摄地是一种感觉,买完宝马车,驾驶也是一种感觉,而开车和观光一样,都是跟着感觉走。”

晚报记者 谢宽 李汪洋文/图

也许丰富的人生阅历是她最大的财富,让她拥有一个年轻时尚的心态,也让她与宝马结下了不解之缘。

“我买宝马3系硬顶敞篷车一共来中德宝4S店两次,第一次我就一眼相中了这款宝马3系硬顶敞篷版,用一个词可以形容——一见倾心,就是发自内心的喜欢。不过,刚开始觉得这辆车需要花费100多万元,因此就没有过多地询问。”闫女士说,“当我第二次去的时候,一问才知道这辆车才58万元,让我感觉到一阵惊喜,就毫不犹豫地定下来这台车。”

说话间,总能看到闫女士脸上洋溢着幸福的喜悦:“我比较喜欢宝马的品牌,因为它拥有张扬的外表、流线的肌肉感以及个性十足的硬顶敞篷。”

“记得有一次,思念果岭风筝节,我们全家人出动游玩,当我们来到思念果岭时,看到不少好车,我们也‘秀’了一把,把硬顶打开,音乐声音调大,吸引着周围人们的眼球,我从他们的眼神中,感觉到这并不是嫉妒和羡慕,而是一种愉悦。”闫女士笑着说。

当问到闫女士这样的年龄为什么会选择这样时尚的车时,闫女士说:“曾经家里人问过我这样的问题,说宝马敞篷不都是年轻人开的车?可我却回答,我一开就不年轻了嘛。其中,我想说,买这款车,我最大的感受就是,它符合我的感觉,一个年轻心态的感觉。”

“买这车时没人给我说有海南、三亚双飞游,就是正买的时候,导购也没有告诉我,付款后才知道有这样的活动。”闫女士买车得到了意外的收获。“现在我感觉买宝马就一个字,‘值’。”

在4月24日接到中德宝4S店的电话之后,把手头的工作放下,忙里偷闲中,跟着宝马来一次双飞5日游。第一站去了兴隆石梅湾参观热带植物园,晚上住在《非诚勿扰2》拍摄的酒店——艾美度假酒店,第二站去了三亚亚龙湾森林公园,深度体验了一把《非诚勿扰2》中美丽景色,第三站参观中国最南端的热带园林式佛教文化圣地南山寺。

“真没想到,宝马的工作人员能够想得如此周到,一下车便有一束束花环的迎接,很有贵宾的派头。而且我们居住的艾美度假酒店,虽说是五星,但感觉已经超五星了,阳光、沙滩、美丽的椰子树、每个房间的游泳池,一应俱全,跟《非诚勿扰2》场景一模一样,真是一种奢侈的享受。”闫女士回忆说。

“不过,给我印象最深的就是在去三亚的亚龙湾森林公园,青山绿水的怀抱,让心灵得到了无限的放空,仿佛那一刻置身事外得到了片刻的宁静,大家不约而同的兴奋地大喊起来,那感觉就跟买车一样的愉悦。”闫女士说,“宝马服务人员服务周到,这是一次不错的体验经历。”

相关链接

BMW 3系以卓越的性能,特有的驾驶乐趣,在市场表现上取得了良好开端,销售数量实现大幅增长,2011年第一季度,在中国大陆地区共计超过12,000辆BMW 3系交付到客户手中,同比增长近25%。目前在中国市场销售的BMW 3系四门轿车均为去年年底推出的2011款。作为该级别运动与时尚的标杆车型,2011款BMW 3系四门轿车再度升级,更加强调高效环保。全系车型都采用了电子随速助力转向系统及制动能量回收技术,使不同车型的油耗可降低7%~10%。作为BMW 高效动力策略的重要内容,这两项技术都是首次在BMW 3系车型上应用。

车主小档案

姓名:闫秋建
职业:培训公司老板
喜好:时尚生活
车型:宝马3系硬顶敞篷

吸引之处:每次打开硬顶敞篷,总能吸引周围人的眼球,但他们的目光中不是嫉妒和羡慕,而是一辆车带来的愉悦。

