

“车展价”过期作废 买车赶紧下手

厂家经销商协力血拼价格,部分限价车型被抢购一空



风雨挡不住市民购车的热情,车展次日人气更加火爆。 本报记者 张杰 摄

本报海口9月18日讯 (记者周月光)记者采访多家车商:车展之后,价格会一直这样低吗?得到的答复是:车展后肯定提价,因为没有厂家支持,经销商没有办法天天这样低价。因此,大家注意了,买车现在是最佳时机,因为现在车多价廉。

低价走量去库存

今年车市遭遇寒流,前8月大部分车商销量下滑,汽车库存严重超标,不但没有盈利,而且面临生存压力。因此,岛外的汽车厂家与岛内的经销商都高度重视海报集团2015金秋车展,大家都血拼价格,想迅速去库存回笼资金。

在车展上,一汽大众推出“买迈腾

送捷达”降价促销手段。现场销售顾问解释:这款迈腾是6缸,市场价33万元,正常优惠4万元,现在送的捷达价格是9万元,相当于车展比正常多优惠5万元。据了解,车展后就没有这样的优惠了。

作为自主品牌汽车龙头,长安汽车在车展上的优惠幅度比正常优惠多60%。威信长安公司有关负责人说:“车展促销是零利润政策,目标只有一个,不为盈利,只求走量,这是长安汽车公司给的目标,也是他们给的政策,但车展之后,优惠幅度就不会有这么大了。”

本届车展上,海南宝翔行宝马汽车4S店推出30辆特价车,降价幅度最高达到10万元。宝翔行宝马汽车4S店总经理袁野说,正常情况下,是不可能有这样

的价格,车展价格这么低,是因为汽车生产厂家的支持,目的就是走量。

每年的9月份都是最佳买车时机,原因是6月、7月、8月三个月都是淡季,汽车商库存都超标,特别是今年,由于宏观经济下行,汽车产能过剩,汽车厂家给车商大量压货,造成经销商资金紧张,进入9月,汽车厂家与商家都拼命走量。

袁野说,有不少人以为年底车商为冲量,车价更低。“这是误解,实际情况是,由于大家都想年底买车,会造成供与需短时间内失衡,特别是热销车会出现断货,那时买车,不但难有现车,而且有时还要加价才能提车。原因很简单,有人急着买车过年,愿意出更高的价格。而每年9月正好相反,车多价格必然低,这是市场规律。”

买车注意三点

车展是买车好时机,但要买到称心如意的车,也不能急急忙忙下订单。业内人士提醒,可以从三个方面着手:

货比三家。车展期间,60多家车商500多款车型,高中低各种车型同台亮相,市民有充分的时间货比三家,特别是同级车型,不仅配置有差别,而且优惠幅度、售后保养也不尽相同,购买之前都要进行详细对比。

不急下单。车展期间,每款车都有优惠,幅度之大足能让人心动,特别是很多销售顾问,不仅非常敬业,而且懂得心理学,营造的气氛非常容易让消费者爽快下订单。这种情况,有些消费

者虽然签了订单,但很容易反悔,结果易出纠纷。

看好合同。汽车消费投诉越来越多,一个重要方面是,消费者合同没仔细看就签了,付完订金才发现合同有不合理条款。出现这种状况,是因为汽车不是一股商品,涉及提车上牌、按揭贷款、售后服务等,消费者一般是第一次买车,而商家天天卖车,双方信息不对称,霸王条款消费者第一时间也看不出来。因此,付款之前,一定要仔细看合同,不明白的地方要问明白,认为不合理的地方可以与商家协商修改。

买车要仔细,但也不能太犹豫,否则会错过最佳时机。记者采访时发现,车展虽然刚过两天,但部分车商推出的限价车型已经被抢购一空。

抡起铁锤狠“砸车”

原来是展示车辆优异的抗击打性能

本报海口9月18日讯 (记者刘笑非)抡起铁锤,用尽力气狠狠砸向台子上的一块钢材,巨大的噪音引得途经行人纷纷侧目。这样的场景若出现在路边似乎没什么大不了,但在今天的金秋车展现场却发生了这样一幕:在福特汽车展台前,工作人员和观展市民轮流拿起铁锤砸向一块完整的福特汽车钢材,其优异抗击打性能也赢得现场观众一片喝彩。

此次金秋车展上,有不少汽车厂商都将优异的安全性能作为卖点,通过互动式体验的方式,让观众以最直观的方式了解多款车型的卖点。而记者随机询问的几名观展市民均表示,百闻不如一见,厂商广告中提及的安全性能等特点,也都在这现场“砸车”的环节里看到了。

记者在现场看到,刚刚抡完大锤的福特工作人员还嫌“不过瘾”,又拿起电钻、老虎钳等工具,对展台上的钢材又是一顿折腾。一顿惊呼声后,历经铁锤敲打、钢钳破坏、电钻钻孔的钢材仍旧完好无损。据福特汽车现场工作人员介绍,刚刚被破坏的这块钢材,实际上就是被俗称为“A柱”的汽车车顶前舱连接柱,其材质是经过特殊处理的硼钢,强度要比目前市面上大多数的汽车车架钢材都要坚硬,因而才能经受起这样的破坏,福特汽车的安全性能也就可见一斑。

就在不少市民被如此直观展示吸引到洽谈室里的时候,不远处的大众展台也开始了他们的“表演”。

“别看这只是一扇普通的车门,可能承受好几个成年人的重量!”主持人话音未落,率先踩上了看似轻盈的车门,不仅如此,现场观众也被邀请一同体验。只见两名观众已攀着车门双脚悬空,车门仍能“不动如山”。大众汽车工作人员告诉记者,不论是售价30万元以上的大型轿车,还是10万元左右的紧凑型汽车,大众都采用了一体冲压成型车门,安全性能非常高。

记者注意到,在车展现场,不少厂商都通过这样的体验式互动拉近了与消费者的距离,让看车、选车、购车的过程中充满了不一样的乐趣。不少市民表示,以往只能通过枯燥的参数和广告了解的内容,通过互动体验都能有直观的感受,为厂商和车型都加分不少。

据了解,随着双休日的到来,参展厂商还准备了更多各种各样的互动体验来招揽人气,届时广大市民定能大饱眼福。



扫二维码有礼。 本报记者 苏建强 摄



抽奖促销。 本报记者 苏建强 摄



大幅降价。 本报记者 苏建强 摄

纳智捷7重大礼下血本

本报海口9月18日讯 (记者周月光)纳智捷汽车火了,在海报集团2015金秋车展上人气爆棚,原因是该汽车商推出车展七重大礼冲销量,同时该公司推出优6 SUV 范特西限量版引来众多年轻人的追捧。

车展期间订购纳智捷汽车,可享受赠送订车大礼包一份,包括台湾高山茶、迷你车模,赠送千足铸金财神爷一尊,同时全系赠送14000元5年或10万公里10次免费保养、3800元6年6大系统无限公里原厂免费保修、1000元精品现金券、赠送半吨汽油,以及赠送680元原厂门边投影灯一套。

重点推介的优6 SUV 范特西限量版价格仅14.98万元,受到年轻人追捧。

昨天又有一位女士被境外游惊喜大奖“砸中”

没错,你真的中了日本游大奖!

本报海口9月18日讯 (记者周月光)中大奖的人第一反应是什么?不相信!今天,金秋车展境外游惊喜大奖一等奖砸中海口市市民刘思麟,记者拨通电话,她的反应是不敢相信。

“你是刘思麟吗?”“是的。”

“你中了车展日本游大奖。”“真的吗?我真的中了日本游大奖?”

“今天去车展现场了吗?”“去看车了,还让同事拿门票抽奖副券帮忙投到抽奖箱里了。”

“你真中了日本游大奖,加我微信,我给你中奖的图。”

刘思麟挂电话时还嘀咕了一句:“真的假的?不会是恶作剧吧?”

看到记者发的中奖图后,刘思麟才确信:中大奖了!梦想成真!

刘思麟在四川读完大学后回海口工

作,她一直想去日本旅游。今天早上,有同事告诉她:一个女生在车展上连中美国西海岸精品游和iPad mini2两个大奖的新闻,还告诉她今天车展境外游惊喜大奖一等奖是日本6日游单人行,建议一起去逛车展,也碰碰运气。

“我这人手气一直比较差,虽然也想碰碰运气,但还是不敢抱什么希望,只是抱着玩玩的心态。”刘思麟说,她的同事一口气买了5张门票,她只买了一张门票,在车展门票副券上填好身份证和手机号等信息后,交给同事,让她帮忙投进抽奖箱。“因为下午要开会,所以与同事中午就赶回单位。”

刘思麟告诉记者,因为车展上中了日本游大奖,她需要赶紧把手头上的工作忙完,准备休年假,争取入冬前去日本旅游。

今明两天还有174份大奖	
境外游惊喜大奖	正常奖项
9月19日 大奖1:美国西海岸精品游,单人行 大奖2:泰国6日游,两人行 大奖3:澳门直飞3天2晚游,两人行 大奖4:台湾8日游,两人行	一等奖:iPhone6(每天2名,共计4名) 二等奖:海尔1.5匹变频空调(每天5名,共计10名) 三等奖:iPad mini2(每天6名,共计12名) 四等奖:三星手机G5308W(每天8名,共计16名); 五等奖:聚蓝牌便携式净水器(每天60名,共计120名)
9月20日 大奖1:日本6日游,单人行 大奖2:泰国6日游,两人行 大奖3:澳门直飞3天2晚游,两人行 大奖4:台湾8日游,两人行	每天还抽出两份幸运大奖 每份是价值4999元的汽车音响改装大礼包

车展直击

现场很欢乐 好多礼品等你“摇”

本报海口9月18日讯 (记者周月光)即使你不买车,只是来逛逛车展看看各种车型,也有很多机会拿到礼品。海报集团2015金秋车展上,各汽车厂商为争夺人气吸引眼球,纷纷推出小游戏。

今天上午,在展区C馆别克汽车展台,商家为调动观展市民积极性,在现场举行摇微信拿大奖活动。听说有奖品拿,不少市民积极参与。只听主持人一声令下,现场市民们一起摇起手里的手机,一时间那搞笑的场景,让人想起春节手机抢红包的情景。

现场共12名市民参与活动,摇得最快、最猛的前三名得到了商家准备的精致的钥匙链等礼品。就在大家以为活动就要结束时,主持人再次发起新一轮的微信摇一摇互动游戏,三名工作人员抱着大礼包走上前台。“现在是我们新一轮互动游戏时刻,哪位朋友运气爆棚,就能拿走咱们准备的精美礼品。”主持人说。

当主持人大喊一声“开始”后,在场的所有人都使劲摇起手机。一参与者为能夺得第一名,用自己的两部手机同时不停摇晃,这一举动让在场的观众哄堂大笑。停摇后主持人看了看大屏幕,念出冠军的名字。站在人群最后面的一位市民听到自己的名字,开心地走到台上。“碰巧路过这里,听说有摇微信活动就参与一下,没想到竟然拿到了礼品。”张先生说。

记者注意到,除别克汽车展台外,其它车商也都准备了各种互动游戏,只要市民参与就有获得精美礼品的机会。“以前的车展单纯看车,现在逛车展有很多活动参与,又有奖品拿,车展带给市民的体验越来越丰富。”一位拿到礼品的女士说。



车展现场,越野车展示攀爬性能。 本报记者 苏建强 摄

车展次日门票销售更加火爆 “团购”门票冲“奖”来

本报海口9月18日讯 (记者刘笑非)“来来来,我要10张,同事让我帮着买呢!”“我先买5张,说不定就中大奖啦!”金秋车展第二日,人气依旧火爆。记者在售票处前听到的这段对话,足以凸显人气之旺。车展售票处工作人员表示,经过开幕日的蓄力和天气放晴的影响,今日的人流量明显多于昨日,门票销售也更上一层楼,而大奖的诱惑,更为车展攒足了人气。

刚到车展现场记者便发现,相比开幕日停车场还能找到稀稀落落的车位,今日的停车场便已有一位难求的趋势,且许多非海口车牌出现在车展现场,证明已有不少来自其他市县的人前来观展。而在会展中心西侧入口售票处,不少市民已排起了队,购票市民中,许多都用“团购”的方式买票,手持五六张门票进场也不算什么新鲜事。

记者走访发现,不少此次前来观展的市民不约而同地购买了两张甚至多张车展门票,冲着大奖而来。



漂亮的车模也是一大看点。 本报记者 张杰 摄

海南日报

欲知车展更多内容,扫一扫!