

天鹅湾·海报集团2016金秋车展成功打造一站式购车平台 好服务成就品牌 市民车商都点赞

本报海口9月11日讯（记者周晓梦）天鹅湾·海报集团2016金秋车展，不仅让参展商看到了海南车市的蓬勃生机，更是吸引和刺激了海南各个市县的消费者。降价、低首付、零利率、礼包、赠保养、代金券……展商各显神通，广大市民直呼过瘾，掀起购车热潮。为期四天的车展已经落幕，市民、参展车商均反响强烈，本次车展收获了绝佳的口碑。

今天是车展最后一天，不少市民趁车展最后一天，到现场选车订车。“车展上这么多好车，品质有保障，市民放

心！”陪着朋友来现场买车的张敏说。3年前，张敏在海报车展上买了一辆家庭轿车，3年以来她这辆车没出过问题。得知朋友有买车的想法后，张敏特意带着朋友来到车展现场选车。

“这样的机会真的很难得，优惠力度大，挑选的余地很大，想购车不用再东跑西跑去4S店看车了。”张敏告诉记者，消费者买车最看重的还是优惠力度，本次车展给市民省了不少钱，现场还可以抽奖。

海口的李先生也是车展的忠实粉丝，每年都会如约参观。他说海报集团金秋车展是海南最专业的车展，只有在这样的车

展上才能看到如此多的豪车，享受到最大优惠，对于爱车的人绝对是一场视觉盛宴。

“本次车展办得真好，层次分明，现场布局也不乱，一目了然！”不少市民希望下一届海报车展能够继续超越、提升，给消费者带来更多惊喜。

回顾四天来展馆内各种元素，车商们纷纷感慨海报集团车展的办展规模一届比一届大、水平一届比一届高、参展观众一届比一届多。

在C馆东风日产展台上，销售人员表示，没想到这次车展上他们的车能够卖得这么好，明年的海报集团金秋车展他们还会参加。据悉，东风日产本次车

展占地面积最大，拥有1100平方米，拥有B级双层展具。

而在C馆上海大众展馆，海南澳众汽车销售服务有限公司销售主管王艳告诉记者，车展这几日，全新帕萨特销量不错，车展前三天就售卖了20多辆，如果最后一天再有订单就没有现车了。

“海报集团金秋车展的服务做得好，是成功的一大原因。”现场一位车商负责人告诉记者，比如在汽车经销商安排展区、展馆时，低、中、高端车布局合理，各个经销商都可以照顾得到，而场内的各类活动、音量控制等服务都做得非常到位，另外最重要的一点就是有强

大的宣传作为支撑。

此外，众多车商纷纷认为，每年车展的成功举办与宣传给力有着极大关系。利用海报集团强大的媒体优势，海南日报、南海网、海南都市报等媒体，文字、图片、视频全方位、多角度报道，给车展中汽车大量销售奠定了舆论基础。

业内人士分析，海报集团2016金秋车展成功打造一站式购车平台，充分满足市民购车需求，使车商卖车效率大幅提高，再次验证海报金秋车展是“海南最会卖车的车展。”



车展最后一天，人气依旧火爆异常。
本版图片均由本报记者 张茂 摄

车展最后一天，观展者买车行动更坚决

车展卖车记

■ 本报记者 周晓梦

中午12点多，车展C馆东风日产双层展位前，音乐打着有力的节拍。

“我刚签了一单，客户要了一辆轩逸。”东风日产展位的现场销售代表刘弘刚刚坐下来，就第一时间分享了好消息。他的嗓子有些嘶哑，脸上一直带着笑。

签约轩逸的客户是一对夫妻，来看车时并没有意向车型，刘弘花了近20分钟向他们介绍参展的车型以及优惠信息。介绍简短凝练，那对夫妻也果断爽快，双方一拍即合，拿出购车合同，签。

这是车展四天里刘弘签的第六单。“车展期间，我给自己定的目标是要完成九单，现在很接近了，应该没问题。”刘弘说，他要抓住车展最后一天的时间，再争取三个订单。

对于这个1994年出生的年轻销售代表而言，他觉得自己需要学习的还有很多，而这次车展无疑是一次难得的锻炼机会，非常考验自身的业务能力。

其实，这种考验对全场67家参展的销售人员是一样的，车系车型多，优惠政策多，如何为前来了解的市民朋友提供他们最需要的信息，是现场车展销售人员必备的基本功。

为了完成自己的目标，车展期间刘弘每天八点半左右赶到国际会展中心，开始一天的忙碌。和其他同事一样，他身着干净的衬衫西裤，系着领带，胸前挂着工作牌，宣传单页和购车预算表格等不离手。

“看到有兴趣的客户，我自己也会兴奋起来。”刘弘笑着说，这几天虽然累是有点累，但觉得“挺有收获”，他喜欢车展上热闹的气氛。

在车展上，东风日产展位人气和销量一直都很火爆，据海南东风南方汽车销售服务有限公司销售经理陈欢介绍，车展前两日他们收获了320个订单，预计周末两天订单量能达到500个。

“我先不和你说了，有客户，我给他们介绍介绍。”刘弘边扯着嗓子边说边转身走向车的客户，到点吃饭的事已经被他抛在了脑后。

现场表演音乐不断，促销的宣传声此起彼伏。展位前一位想要购车的女士，接过了刘弘递过去的优惠价格表……

（本报海口9月11日讯）

本报海口9月11日讯（记者周晓梦）“人气和昨天差不多，有专门来买车下单的，也有单纯来逛一逛的。”天鹅湾·海报集团2016金秋车展进入最后一天，国际会展中心各个展厅人群依旧熙熙攘攘。现场一些参展车商表示，人气和销量与昨日相比，基本持平；但也有部分车商抓住最后机会，销量表现不俗。

车展上，玛莎拉蒂等豪车吸引“睛”，一些热销家用品牌则吸引“金”。如在东风日产、别克、一汽丰田、长安马自达、东风雪铁龙等洽谈

15时至17时出现第二波高峰，微信摇大奖，抽大奖环节时段更是聚集大波人群。

“走走，去后面的展区看，这里的都太贵啦。”下午1点多，观展市民高宇澎和他朋友一进场路过豪车区时，笑称自己是“实用派”，拉着朋友向其他展区走。

车展上，玛莎拉蒂等豪车吸引“睛”，一些热销家用品牌则吸引“金”。如在东风日产、别克、一汽丰田、长安马自达、东风雪铁龙等洽谈

区里，一直陆陆续续有客户，普通畅销家轿、中级车、中高级车以及SUV等车型受到了消费者追捧。相比合资品牌，自主品牌也均有不错的表现。

总体上看，车展最后一天，观展者少了观望的情绪，买车行动也更坚决。

在C馆东风悦达起亚展位，来自临高的李先生一家当场就订了一辆起亚k4，并参加了车商组织的抽奖活动。“我帮爸爸抽奖砸金蛋，

中了一个电热水壶。”李先生的女儿明玥开心地说。

记者从部分参展商了解到，在车展最后一天，很多参展车型不排除加大优惠幅度的可能，通过销售顾问与消费者洽谈的方式追加优惠。在现场，也有一部分消费者前几天逛展后还没最后下定决心，或前几天没时间去车展看车，所以趁今天车展最后一天，抓住机会与参展商磨合，淘到了比较实惠的新车。



销售顾问在与消费者洽谈。



车展现场精彩的演出。

屯昌姑娘获境外游大奖

本报海口9月11日讯（记者周晓梦）今天下午4时许，天鹅湾·海报集团2016金秋车展最后一项境外游惊喜大奖——澳洲+新西兰12天双人游送出，当主持人举着被抽中的门票宣布获奖者是“小白”时，现

场一片欢呼。至此，海报集团2016金秋车展近百万元大奖全部抽出。

“真不可思议，境外游大奖竟然能砸中我！”小白在接受记者采访时表示，她今天是和几位朋友前来逛车展的，门票也是朋友送的，

她没想到自己能中这么大的奖。

小白是海南屯昌人，2011年在海南一所大学毕业后便留在海口一私企工作。因为今天是车展最后一天并且恰逢周末，所以她就和几位朋友过来逛一逛，顺便看看展出的车型。

据了解，天鹅湾·海报集团2016金秋车展组委会经多次增加奖品，奖品总价值最终达到近百万元，奖品总价值与奖品数量均创岛内车展之最。车展四天期间，像小白一样幸运被大奖“砸中”的市民达到600人次。



充满青春气息的车模现场走秀。

“奥迪滴滴版”亮相 碰撞车展新火花

本报海口9月11日讯（记者周晓梦）奥迪A3滴滴进取版，全国统一指导价19.09万”，今天在天鹅湾·海报集团2016金秋车展A区的奥迪展位上，一副醒目的标语引起市民的围观，“奥迪见过，滴滴也知道，但奥迪滴滴版是什么？有什么不一样的地方呀？”市民潘乃廉十分好奇，边说还边坐上去感受了一番。

据海南世博汽车销售服务有限公司销售总监王思哲介绍，因为滴滴在海口地区还未开放专车的运营平台，所以滴滴与奥迪合作推出“奥迪滴滴版”车款，是希望让广大乘客以后选择专车可乘坐到奥迪的系列车型，“并且这款‘奥迪滴滴版’的价格起步较低，只需19.09万元，在车展期间预定还可以享受两万元的优惠政策，非常划算。”

江铃汽车车展献礼 购车最高可享综合优惠5万元

本报海口9月11日讯（记者周晓梦）“快去那边看看，车展购车最高可享5万元优惠，便宜这么多啊！”在车展C馆内，几名观展市民看到一张巨大的广告牌写着“江铃汽车金秋献礼 SUV双雄齐惠 购车最高可享综合优惠5万元 签单砸金蛋活动100%中奖”后纷纷上前了解情况。

在江铃展位，一辆标有预售价11.88万元的蓝色驭胜S330引起不少观展市民的兴趣。车商现场销售人员介绍，目前汽车市场中SUV车型有着不错的增长势头，其中以紧凑型城市SUV这个级别最为火爆。而驭胜S330是江铃驭胜品牌进军SUV领域的第二款车型，其诞生是瞄准年轻一族市场，它不仅拥有时尚的外形，同时在配置水平上也很抢眼，因此作为本次车展的主打车型被放在显眼位置。

观展现场秩序井然

本报海口9月11日讯（记者周晓梦）各大展馆内上演着车商带来的精彩车模表演、各条通道上观展者和车商销售代表谈论着一辆辆车的性能和外观……金秋车展每天热闹非凡，且秩序井然。

据了解，为了应对观展高峰，组委会特意将海南国际会展中心右侧一片区域作为公共停车场，方便更多市民前来观展停车。

此外，今年组委会在前往展馆交通、展馆出入口、展馆内的导览和讲解方面都做了精心安排和部署，目的就是为市民提供更好的观展环境。而从展馆现场来看，这些措施都取得了良好的效果，车展秩序井然。