

海报集团金秋车展第三天现场观展人数近5万人次,成交汽车2216辆,销售额2.4亿元

高人气好口碑,带来“高效益”



九月八日,在海南国际会展中心,海报集团金秋车展第三天恰逢周六,车展现场人气爆棚。 本报记者 张茂 摄

传统燃油汽车“收获不小”,新能源汽车“同样丰收”

■ 本报记者 陈雪怡 实习生 王淼

9月8日,2018海南日报报业集团金秋车展(以下简称海报集团金秋车展)第三天,正值周六,偶尔的浙沥小雨丝毫没有影响市民的观展热情,海报集团金秋车展展馆内外人气爆满。17时许,仍有不少市民前来观展,各大汽车品牌和汽车经销商的销售人员更是在展区和检票口之间来回跑动,接待意向客户到各自展区选车,再拎着礼盒礼品送客户离开。

高人气、好口碑,带来“高效益”。据金秋车展组委会统计,2018海报集团金秋车展第三天,车展进入人流高峰期,现场观展人数大幅增加,达到近5万人次,成交汽车2216辆,成交销售额为2.4亿元。

海口市民刘先生想买一辆底盘高、通过性强的车,“这样下雨天经过积水路段时心里更有底,而且也更适合跑山路”;和奶奶、爸爸一起来逛车展的马先生则想买一辆空间大、驾驶感觉更好的车,“适合一家几口人出门用,日常代步或者外出旅游都方便,坐起来也更舒适”。

虽然具体需求不同,但是刘先生和马先生两人的目标却不谋而合——SUV(指运动型实用汽车)车

型。而SUV车型,也是本届金秋车展的热销车型之一。无论是传统燃油汽车,或是新能源汽车,SUV车型的人气十足,销量同样喜人。

“消费者选车购车一般基于3个方面的考虑:安全、经济、舒适,而随着生活水平提高和消费需求提升,在安全、经济、舒适的基础上,许多消费者更青睐于空间大、视野好、通过性强、驾驶感更好的SUV车型。”海南保力汽车销售服务有限公司内

训师王茂杰说,海报集团金秋车展开展以来,东风标致展售出的车辆中,一半以上是SUV车型,另一半则是轿车车型。据了解,英菲尼迪、东风日产、广汽丰田、广汽传祺、海马汽车等汽车品牌和汽车经销商也是“名利双收”。

传统燃油汽车“收获不小”,新能源汽车“同样丰收”。“内饰精致、功能齐全、驾驶感好、价格比较合理,能够接受。”在现场体验过比亚

迪唐DM后,马先生决定将这款车列为购车选择之一。“唐DM、元EV360,是比亚迪新能源汽车中的热销车型。”海口翔飞汽车贸易有限公司销售人员说,除了上牌方便外,经济环保也是不少客户购买新能源汽车的原因之一。此外,奇瑞新能源、北汽新能源等新能源汽车品牌和汽车经销商,以及东风日产推出的首款纯电动车型轩逸·纯电同样“吸睛吸金”。

拍卖抽奖精彩不断,购车观展尽享其中

不超过10分钟,两辆自动高配版福美来F7全新车辆均以6万元的价格拍卖成功,这是9月8日发生在海报集团金秋车展车辆拍卖现场会上的一幕。

“车辆市场报价11.98万元,3.6万元起拍!”8日16时许,在拍卖师说明拍卖规则后,海报集团金秋车展车辆拍卖现场会正式开始。“4万!

4.5万!……6万!还有没有加价的?”约20位竞买者为了“抢到”拍卖车辆,在现场不断叫价。最后,1号竞买者和20号竞买者均以6万元的价格“抢到”福美来F7全新汽车。

“我今天是陪老婆来逛车展的,看到有拍卖会就顺便参加了。”1号竞买者林先生笑道,“反正价格也不贵,买下来给公司当通勤车也挺好。”一

波紧张欢喜,又接着一波刺激兴奋。在车辆拍卖会后,门票抽奖活动又掀起了观展市民的阵阵欢呼。

欧洲双人游、台湾单人游、苹果平板电脑、大闸蟹礼盒、烤箱、电源礼盒、红妆美容代金券、临歌枣酿、车展娃娃等,海报集团金秋车展第三天继续送出159份奖品。“很激动!今天周末刚好路过,就来车展看看自己心

仪的车型。本来没太在意抽奖环节,没想到会这么幸运!”特等奖欧洲双人游得主王女士惊喜万分,笑得合不拢嘴。

不少市民表示,周末全家一起过来逛车展,人多热闹,既可以看到买车,又可以参加活动,一家老小都各有乐趣,看得开心,买得开心,玩得开心!(本报海口9月8日讯)

活动多优惠多,带着家人“选选选”



美女车模,养眼!

↑靓丽车模。
↓车展精彩表演。
本报记者 张茂 摄



汽车拍卖,火爆!

9月8日,在海南国际会展中心,海报集团金秋车展第三天恰逢周六,车展现场人气爆棚。图为火爆的新车拍卖会现场。 本报记者 张茂 摄



在海报集团金秋车展上,参展商举行新车发布。 本报记者 张茂 摄

新车发布,亮眼!



车商点赞

海报集团金秋车展,好!

本报海口9月8日讯(记者陈雪怡 实习生王淼)“今年金秋车展观展人气更高、车展规划布局更加合理、各方面服务更加到位,既为我们更好地服务客户营造了舒适的环境,也为我们创造更好的销售业绩提供了给力的服务保障。”9月8日,2018海报集团金秋车展第三天,现场人流如潮“摩肩接踵”,整体环境依然保持整洁有序,海口中升英菲尼迪汽车销售服务有限公司总经理冯庆龙忍不住连连称赞。

冯庆龙是海报集团金秋车展的“老朋友”。“历届金秋车展,英菲尼迪汽车都积极参加,并取得不错的销售业绩。今年的金秋车展,截至目前,英菲尼迪已售出近30辆车,销量可观。”冯庆龙说,英菲尼迪将金秋车展视为品牌宣传的一大重要窗口。

2018海报集团金秋车展的招商超出预期,展览规模超过往届,除了启用海南国际会展中心占地5万平方米的4个室内展馆外,在会展中心外场还设置了近5000平方米的展区。海马汽车展区虽然不在内场,但是其人气和销量几乎不受影响。

“这几天的销量,远远超出了我们的预期。”海马万事达销售部销售经理徐涛说,虽然此次海马汽车展区不在展馆内,但是金秋车展组委会的服务依旧非常周到。尤其是利用自身媒体优势,下大力气进行宣传,也是此次车展非常成功的原因。

和冯庆龙一样,海南保力汽车销售服务有限公司(东风标致)内训师王茂杰、东风日产海龙专营店销售主管何健涛、海口中升裕丰汽车销售服务有限公司(广汽丰田)销售经理司坤等参展车商,纷纷点赞海报集团金秋车展:“除了整洁舒适的观展购车环境外,金秋车展推出的精彩活动凝聚了火热人气,营造了热闹氛围,让参展车商更有信心创造更加‘红火’的销售业绩。”

市民捧场

全家老小看车展,乐!

■ 本报记者 陈雪怡 实习生 王淼

2018海报集团金秋车展举办现场,不时可以看见一家子围着一辆汽车评头论足的景象。全家齐上阵,为的是选择一辆全家都喜欢的汽车。

9月8日,市民陈先生一家三口刚走进奥迪展区,两岁多的儿子便一头钻进一辆奥迪A4L的驾驶室,开心地摸着面前的方向盘。陈先生笑着说,他一直在关注2018海报集团金秋车展的消息,周末有空,便带儿子过来逛逛。

“当然,除此之外,我们还是有购车需求。”陈先生说,关于买什么车,他和爱人的目标十分一致:买一辆新能源汽车。原来,陈先生一家已经有了一辆燃油汽车,考虑到儿子的出生,以及妻子的日常通勤需要,决定购置第二辆汽车。

鉴于新能源汽车免摇号、价格优惠等因素,包括陈先生一家在内,不少家庭都将目光投向新能源汽车。“平时生活和工作的区域都在市区,打算选一辆用车成本较低、价格优惠的车子。”结合自身情况,海口市民符明将新能源汽车列入了购车名单,一个上午的时间,他和爱人跑遍了比亚迪、东风日产、宝马等具有新能源汽车的展台。

在本届金秋车展上,不只是新能源“新贵”出尽风头,传统的燃油“豪门”依然吸睛无数。一早赶来的杨先生,带着儿子来到东风日产展台,在轩逸和蓝鸟两款车型之间来回踱步,不时和儿子小声交流。

杨先生笑着说,现在儿子早已毕业,为了工作需要,买车被提上了日程。儿子想买动感一些的蓝鸟,杨先生却还是青睐于经典的轩逸,如此“温情的矛盾”,在2018海报集团金秋车展屡屡上演。(本报海口9月8日讯)