

海报金秋车展累计约15.5万人次观展，成交6266辆车，成交额6.75亿元

# 想买车的朋友，再约环岛汽车嘉年华！



车展现场人气火爆。

■本报记者 陈雪怡  
实习生 王森

9月9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）在椰城落下帷幕。据海报集团金秋车展组委会统计，9月6日至9日，车展累计约15.5万人次观展，成交6266辆车，成交销售额为6.75亿元。

本次车展通过严格筛选参展品牌、认真做好招商工作、精心规划合理布展、积极准备展会活动、细致服务保障到位等，满足“精准”客户购车需求、助力参展车商提高销量的同时，引导绿色环保低碳汽车消费潮流、挖掘消费者选车购车潜力、增添市民群众看车观展乐趣，得到了参展市民和车商的一致点赞。

提起观众对海报集团金秋车展的评价，“观展环境好”便是其一。连续4天，每天上万人次“狂欢”的车展现场，地面上几乎不见垃圾，整体环境基本保持整洁有序。

此外，还有“精准客户多”“优惠力度大”“新能源汽车展区有新意”“精彩活动多”等评价。海南保力汽车销售服务有限公司内训师王茂杰说：“车展举办期间，来到东风标致展区购车的客户，都是摇到号的‘精准’客户，其中三四成以上是先在4S店里了解试驾过，等金

## A 观展环境好、精彩活动多

秋车展开展后再直接过来买车订车的。海报集团金秋车展的优惠力度大，吸引力强，成交率高！”

来自澄迈的王先生便是这样一位“精准”客户。之前已在4S店试驾过的王先生，因为价格问题没有急着购入，“海报集团金秋车展开展前，4S店工作人员打电话说车展会更优惠，我便和朋友一起从澄迈赶来参加车展。”王先生说，“最后购入价格比当时4S店优惠后的价格还要再便宜3000元，而且赠送终身免费保养，还参加了砸金蛋活动，获得了礼品，很

开心的一趟购车之旅！”

同是青睐SUV（运动型实用汽车）车型，何先生选择购入新能源汽车。“上牌方便、经济环保、价格实惠，而且在新时代、新形势下，相信节能环保的绿色出行方式会逐渐成为主流趋势之一。”何先生说。许多购车消费者都表示，摇到号或排到号后首选海报集团金秋车展购车，除了优惠力度更大外，礼包礼品也更丰富，而且还可以到车展观看表演演出、参加门票抽奖和车辆拍卖等精彩活动，既购车又

观展，一家老小各有乐趣，都很开心。

消费者为购入爱车感到开心，车商为销售成绩倍感振奋。“在海报集团金秋车展上的销量，达到预期或超出预期！”英菲尼迪、讴歌、东风日产、广汽丰田、东风标致、广汽传祺、海马汽车，以及比亚迪、奇瑞新能源、北汽新能源等汽车品牌和汽车经销商，纷纷点赞海报集团金秋车展：“环境整洁、活动丰富、规划合理、布局优化、各项服务细致到位，是本届车展高人气、高销量、高效益的‘法宝’。”

## B “环岛汽车嘉年华”相约再聚

作为“海南最会卖车的车展”之一，海报集团金秋车展已成功举办11届，累计观展人数超过200万人次，售车3万余辆，成交金额近50亿元。今年海报集团金秋车展“锦上添花”，累计约15.5万人次观展，成交6266辆车，成交销售额为6.75亿元。

从2007年第一届金秋车展到2018年第十二届金秋车展，海报集团金秋车展的观展人次每年保持稳中有升，成交金额更是涨势喜人。

许多消费者和车商都认准了海报集团金秋车展这块金字招牌，将海报集团金秋车展视为品牌宣传、营销推广的一大重要窗口。

凭借着丰富的办展经验、强大的品牌效应，以及喜人的销量效益，海口中升英菲尼迪汽车销售服务有限公司总经理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，销量同样喜人。”

冯庆龙说，英菲尼迪一直都将海报集团金秋车展视为品牌宣传、营销推广的一大重要窗口。此外，海报集团金秋车展给整年的交易都提供了很好的意向，参展车商可以在车展上收集意向客户信息，进行持续跟进促成交易。不少车商都表示，看好海报集团“环岛汽车嘉年华”再掀购车热潮，发挥汽车市场风向标的作用。

（本报海口9月9日讯）

“走心”又“走量”，金秋车展不一样



劲歌热舞 high翻天  
某汽车品牌展区前，舞者们精彩的表演吸引众人观看拍照。



VR飞行太酷炫

车展上某汽车品牌展区，观众正在体验高科技——VR飞行。

本版图片均由本报记者  
张茂 摄

清新的车模。  
车展上某汽车品牌展区气质

美女车模 气质出众

车展上某汽车品牌展区气质

## 不用摇号还省油 绿色出行或将成主流

■本报记者 陈雪怡 实习生 王森

在2018海报集团金秋车展上，“绿色”十分抢眼。在奇瑞新能源、北汽新能源、比亚迪、东风日产、东风悦达起亚等汽车品牌和汽车经销商的新能源汽车展区上，背景色都用了绿色，新能源汽车展区也是本届车展的特色和亮点之一。

9月9日上午，10分钟内，有三四位消费者接连上车观察感受比亚迪唐DM的内饰、空间、视野等，郑先生便是其中一位。“SUV（运动型实用汽车）车型，适合成员比较多的家庭，而且视野好，驾驶感也挺好，价格能接受，又节能环保。”郑先生说，自己这次来车展就是想看看新能源汽车，而上牌方便也是他考虑购买新能源汽车的原因之一。

和郑先生抱有同样想法的消费者不在少数，且有不少排到号的消费者已趁着金秋车展优惠力度大，当场购入爱车。各大汽车品牌和汽车经销商的新能源汽车销量同样可观。“目前我省新能源小客车增量指标通过排号方式取得，并且是优先配置，在总量控制的前提下，新能源小客车是先排先得。”省公安厅交警总队政治处副主任兼新闻发言人周平虎解释道，“首期摇号时，我省的个人和单位一共提交1000多份新能源小客车排号申请，我们已经全部配发了指标。也就是说，如果有2000份申请，我们就配发2000个指标，以此来鼓励、倡导广大消费者选择、使用新能源汽车。”

（本报海口9月9日讯）

购车记

## “车展上买车 优惠实实在在”

■本报记者 陈雪怡 实习生 王森

很幸运，海口市民小胡有了购车计划后，顺利地在我省首次汽车增量指标摇号中摇到号了。考虑到工作生活实际，他想买一台实惠又耐用、能够适应多种路况、外观又不失大气的车子。有朋友建议他买台SUV。

在之前看车过程中，有4S店销售人员告诉他，2018海报集团金秋车展即将举行，届时会有比平时更加优惠的折扣。“车展上不仅云集了大量的汽车厂商，更有着丰富的客户资源，到了那时，厂商基本都会作出优惠让利。”销售人员说，在车展上买车，价格上的优惠是实实在在的。

9月6日，海报集团金秋车展如期开幕。小胡第一时间便带着家人赶到海南国际会展中心。在车展上，小胡把之前看过的车型重新研究了一遍，加上车展上的优惠的确比4S店优惠后的价格还低，他决定买下那辆看中已久的长安汽车紧凑型SUV。

9月8日上午，小胡在长安汽车展区签约购车合同。随着一阵礼炮声响起，金粉伴着彩纸从天而降，小胡站在爱车旁边，和销售人员握着手，笑得合不拢嘴。

“谢谢海报集团金秋车展这个平台，让我以预算内的价格买到心仪的车子，感觉很划算。”小胡说。

（本报海口9月9日讯）