

海报集团金秋车展销售持续火爆

2天1.6亿元,风雨挡不住购车热

■ 本报记者 王培琳

海报集团金秋车展9月17日开幕当天成交额将近8000万元。9月18日,强风雨天气依然不能阻挡市民购车热情。组团购车、全家一起来选车、朋友相约来看车……在海南国际会展中心的展馆中,前来车展看车购车的市民络绎不绝。

据统计,车展第二天,车展进场观众2.1万余人次,销售和预订车辆601台,销售额8000余万元。两天累计销售金额达1.6亿元。

**9人两天购买8台豪车**

18日上午,海南日报记者在车展现场看到,各个场馆人流密集,不时有主持人介绍新车,并与观展者进行

互动。海南国际会展中心C馆的广汽丰田展馆内,在丰田汉兰达车型展位,市民杨先生认真地向销售员咨询汉兰达的性能及价格,并坐进车内,体验汽车内部空间及操控感等。

这是杨先生、余先生、吴先生等9人组团购车的第二天了。

“这车不错,别试了,赶紧订吧!我们还要去买其他的车。”同行的余先生对杨先生说。汉兰达是久经市场检验的车型,在朋友的鼓动下,杨先生顺利办理了购车手续。

“汉兰达性能好,我留意好久了,一直想购买,却没有时间。这次正好遇到海报集团金秋车展,就带着其他朋友来

购车。”杨先生说,从海南日报等媒体上获知海报金秋车展举办具体时间段后,他与朋友约好购车时间,直接过来看车购车。逛了2天,发现金秋车展新车多,加上车商折扣多,非常心动,就直接购买了,以免错过本次金秋车展,又要再等一年。

据了解,杨先生一行9人,在车展前两天先后购买了1辆奔驰、1辆奥迪、2辆丰田、2辆马自达、1辆红旗轿车。

车、1辆广汽新能源等8辆轿车,总价值超过200万元。

**全家出动选定新车**

18日上午9时,市民王先生带领妻子、儿媳和孙子,一起驱车来到金秋车展展馆。

“选购一辆7座车”是他们今天的目标。王先生说,家里现在有两个孙子了,平时出行,普通5座轿车已经不能满足日常需求,此次观展购车的主要目标是别克、广汽传祺和上汽大众。

对比了广汽传祺GM8、别克GL8,最后,在上汽大众威然车前,王先生全家都被其深红色的

外观和米色的皮质内饰所吸引。“28万余元的价格非常划算。我想尽早订车,争取能赶上车展期间的优惠礼包。”王先生说,该车是今年上市,当天才有机会看到实车,这两天试驾之后应该就可以做决定了。

据了解,此次车展,譬如英菲尼迪新款QX60、红旗H9、长安UNI-T等很多品牌的新车型都是首次亮相车展,这让很多选车的消费者眼前一亮。

海南日报记者从金秋车展组委会了解到,得益于前期加大宣传和车展推出的超低优惠,开展开幕2天来,市民观展购车热情不断高涨。19日、20日,车展还将有多款新车发布,也将为观展者带来更多层次的观展购车体验。

(本报海口9月18日讯)

**购车大优惠**

**0元首付购豪车 一杯奶茶抵月供**

■ 本报记者 习霁鸿

0首付购英菲尼迪、宝马和奔驰?林肯日供低至24元?没错,在2020海报集团金秋车展,这些真金白银的大幅优惠都可以实现!

9月18日上午,金秋车展英菲尼迪展位吸引了诸多市民游客。海南日报记者看到,该展位共展出6款车型,价格在20万元-50万元之间,每款车的“头顶”都立着一张醒目海报:0首付!

英菲尼迪展位销售员林永博告诉记者,本次车展中,英菲尼迪6款车型都支持0首付购买,“考虑到客户对资金流动性的需求,针对征信良好的顾客,我们专门在车展推出了0首付购车政策。”

自9月17日开展以来,林永博发现,英菲尼迪的销量“相当不错”,“其中不少经销商的客户都是冲着0首付政策来的,可见这种购车模式十分契合经销商群体的需求”。

记者了解到,除了0首付购车政策外,英菲尼迪还为车展准备了最高达数万元的减免优惠。“即买,立减。公司对车展销量有十足的信心,也愿意为车展带来满满的诚意。”林永博说。

0首付政策并非英菲尼迪一家独有。记者逛展发现,包

括宝马、奔驰在内的多家展商此次都推出了0首付购车的政策。海南中升星辉汽车销售服务有限公司总经理何志斌介绍:“为了给消费者提供多元化的购车方式,让消费者更早拥有心仪的奔驰,我们特别推出了0首付、48期分期付款的金融贷款项目。”

记者注意到,除了0首付政策惹人心动外,此次超百个参展品牌中,不少品牌在日供和月供方面也提供了大幅度优惠。

“日供最低24元,也就是一杯奶茶的价钱。”林肯展位市场专员黄运星说,为了给消费者减轻还贷压力,公司将日供压到了历年最低,“许多客户算完账后,当即就下了单。随着周末的到来,相信我们还能再冲一波高销量。”

车商给实惠,银行也纷纷出动,助力消费者把心仪爱车带回家。中国建设银行相关工作人员介绍,此次合作汽车厂商贴息,消费者最多可获0手续费0利息的优惠“礼包”。海口农商银行除了提供最低0首付外,还将还款期拉到了最长8年,缓解消费者的经济压力。

(本报海口9月18日讯)

在金秋车展上展出的MINI三门版。

本报记者 张茂 摄

9月18日,车展现场,有意购车者和展商在洽谈。

本报记者 李天平 摄

9月18日参展观众到车内进行体验。

本报记者 李天平 摄

**本报海口9月18日讯** (记者王培琳) 刹车片长什么样?为什么要更换机油?轮胎如何正确使用?9月18日上午,在2020海报集团金秋车展广汽丰田展区,火花塞对比、刹车演示、新旧轮胎等操控展台前,前来观展的市民赵女士一边体验,一边认真了解这些汽车小常识。

“虽然会开车,但是对轮胎、刹车片、火花塞这些东西,了解得比较少。这个操控模拟和展示,让我对这些事物有了基本概念。”赵女士笑道。

据了解,为了让观展市民更好地了解汽车零部件,清晰地感受汽车运转的各项功能,车展上,各车商纷纷用智能化体验、实景演示、部分零部件对比展示等形式,让观展者直观地了解汽车、提升逛展体验。

同是在广汽丰田展区,市民朱先生一行4人,分别体验了新旧刹车片刹车的感受,并仔细观摩在不同的机油保养状态下,缸套、气门、活塞连杆等的不同状态,并连连感叹:“逛车展不买车也有收获,汽车知

**识还是要不断学习!”**

把汽车模型放到屏幕上的指定位置,就可以进行日产智行的各个功能演示。在东风日产展区,观展者柴女士通过在平面智能屏幕上触控选择“智能泊车”选项,看到日产“超智联”的智能泊车模拟,逼真的场景演示,让柴女士对日产车型的这一功能有了直观了解。而IFCW超视距碰撞预警的场景演示,则让柴女士以空中俯视全局的角度,全方位看到此功能带来的便捷与安全性能。“这个智能场景演示可以让人更好地认识东风日产,也能更好地认识现在越来越普及的汽车智能功能。”柴女士说。

此外,一些汽车展区还设置了VR体验台、运动体验装置等,增加观展者的逛展体验。

**不一样的角度 不一般的车展**

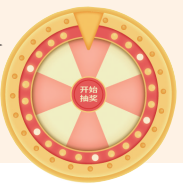


逛展有惊喜

逛车展,喜提iPhone11

金秋车展奖品一览

一等奖	iPhone11 128G/HUAWEI P40 128G
二等奖	iPad 128G
三等奖	科沃斯扫地机器人
四等奖	小米电饭煲
五等奖	小米塔扇
幸运奖	LED小风扇



■ 本报记者 习霁鸿

“没想到逛车展还能中大奖,感觉自己非常幸运!”9月18日上午,迎着风雨,琼海市民张女士又一次赶到2020海报集团金秋车展现场。只不过,昨天是来看车,今天则是专程来兑奖——一部全新的iPhone11手机。

在兑奖处,海南日报记者见到了乐得合不拢嘴的张女士。9月17日车展首日,准备买车的张女士等一行4人特意组团从琼海赶来。“金秋车展上选择多,听说还有不少专属优惠,买车前肯定要来看看。”张女士说,让她惊喜的是,在逛展之余,自己竟然还抽中了此次车展一等奖!

在工作人员的指引下,张女士郑重地写下自己的姓名、身份证号和联系电话等信息,随后,从工作人员手中接过了一张印有“一等奖iPhone11”的兑奖券。

握着兑奖券,张女士毫不掩饰脸上的笑容:“一张几十元钱的门票赢回一部大几千元的手机,这个车展实在是让人喜出望外。”

在车展上,张女士也看中了一款新能源汽车:“新能源汽车不仅环保,养车开销也低一些,很符合我的需求。”

据了解,此次金秋车展期间,每天下午都会举行抽奖活动。购买门票的市民游客均可参与现场抽奖活动。

(本报海口9月18日讯)

销售获佳绩

金秋车展深受消费者认可,汽车销售人员收获好成绩

**两天豪卖400万元**

**本报海口9月18日讯** (记者王培琳 通讯员欧倩) 9月18日,2020海报集团金秋车展才进入第二天,海南宝悦汽车销售服务有限公司销售顾问陈婷颖就收获了一个销售额度400万元的好成绩,这让她开心不已。

金秋车展上丰富的车型、优惠的价格,吸引了许多市民前来看车、买车。9月17日开展以来,在展馆A区的宝马展台,陈婷颖一直处于忙碌的状态。

“这两天销售情况非常不错。”陈婷颖介绍,车展现场,已有观展者跟她订了6台车,分别是X5、X1、X3、3系、5系等车型,销售额有400多万元。而这只是陈婷颖这两天来个人的业绩。她说,此次车展优惠力度大,消费者很认可,“金秋车展对我们销售人员来说是个很重要的节点,九月份的业绩很大一部分就看金秋车展了。”

据了解,本次车展为期4天,展览面积约5万平方米,吸引了上百个汽车品牌参与,包括豪华品牌、中高端车、经济代步车、新能源车等上千款不同车型,可满足广大消费者“一站式”购物需求。

本次车展还针对不同的消费群体推出了多种类、大力度的专属购车优惠。多个品牌厂商在车展期间推出最高可减数万元的购车优惠,此外还有超低首付、享终身质保、送充电桩等多项优惠福利。

9月18日,金秋车展现场的靓丽车模。本报记者 李天平 摄