

海报集团金秋车展人气挡不住 3天卖了3.4亿元

■ 本报记者 王培琳

2020海报集团金秋车展进入第三天,恰逢周末,前来观展的人流比前两日更加密集,各个车商洽谈间坐满购车洽谈的客户,销售人员忙碌了两三天,大多声音嘶哑,却依然掩盖不住脸上的喜悦。

雷克萨斯订单突破65台,东风日产一天订单83台……车商不断放出喜报,在这一场香车盛宴里,人气旺、新车多、销售火热场景处处可见。

据统计,仅在9月19日当天,金秋车展进场观众就达3.8万余人次,销售和预订车辆1200余台,销售额1.8亿余元。三天累计销售额达3.4亿元。

人气足

9月19日上午,海南日报记者一走到海南国际会展中心门口就发现,虽然一直下着雨,但是观展人群熙熙攘攘,不断涌进展馆内。

9月19日中午,来自三亚的葛先生跟爱人一起在英菲尼迪的QX30和QX50两个车型之间挑选,与别的观展者不同的是,葛先生是拉着行李箱

来的。由于要赶飞机去上海,为了可以趁这次车展机会挑一台车,葛先生从三亚坐高铁到海口后,直奔车展现场,专门抽出时间来选车。

“车展期间的优惠比较大,现场选车更方便,所以不想错过这次机会,现在在大众、丰田和英菲尼迪之间进行挑选,希望今天可以定下一台

性价比比较高的车。”葛先生说。

海南日报记者从车展组委会获悉,由于前期立体化宣传覆盖到很多市县,今天到现场观展的有不少来自儋州、屯昌、文昌等市县的观众,大家观展、购车热情高涨,全进场观众达到3.8万余人次,远远超过了前两天。

新车多

9月19日上午,领克品牌旗下全新入门级小型SUV领克06正式登临海口,在海报集团金秋车展上与市民见面。

对于很多车商来说,新车发布是增加销量的重要原因之一。

今年的金秋车展上,很多车商携新上市车型在车展首次亮相。仅19日上午,展馆内便有14代轩逸、东风风光580红星版以及领克06的现场发布会,这些发布会均吸引了大量观展者围观。

“在同等级别车中,这款车唯一的多连杆独立后悬架,可以有较好的操控体验,希望随后可以去试驾下。”对该车较为熟悉的市民王先生看完发布会后这样打算。

MINI展馆内相关负责人表示,由于特殊原因,新一季MINI Countryman未做发布会,但是在展厅的新款车型也是首次在海南亮相,这几天该车非常受观展者欢迎,大家纷纷拍照围观。

“从这款蓝色的新一季MINI Countryman来看,新款颜值已经非

常高了,可以想象全新车色尤加利青色的样子肯定更时尚。”对该车关注已久的市民对该车的尤加利青色充满期待。

此外,此次参展的也有一些新品牌。诸如专注于纯电动汽车的枫叶品牌,系吉利科技集团有限公司控股,围绕绿色环保、科技时尚、安全可靠、皮实耐用等设计理念,4月10日枫叶汽车品牌正式发布,在金秋车展上,旗下首款新车枫叶30x也跟海南市民正式“见面”。

销售旺

19日傍晚18点20分,当天的车展即将闭馆,订车的客户还在排队领购车、订车礼,工作人员忙得不亦乐乎,排队的消费者也喜气洋洋。

当天,海南日报记者走访各个展厅以及其洽谈间发现,几乎所有品牌的洽谈间都是座无虚席,拿协议、拿画册、详细介绍客户意向车的性能……每个销售人员都是忙碌不停。

“因为周末了,今天车展的人流量很大,所以今天对于销售人员来说非常关键。”广汽丰田展区销售经理

司坤说,前两天展馆内已经卖出100多台,今天绝对比前两天更好。

作为在海南地区连续10多年销量第一的品牌,东风日产洽谈间更是人流穿梭,络绎不绝。

“省油、发动机好,现在又多了超智联超智驾功能,在很多朋友推荐下,还是决定买日产。”海口市民吴先生跟销售人员洽谈一台日产逍客。

而由于过于忙碌,几名销售人员轮流服务顾客的场景在多个品牌上演。介绍车型说到声音嘶哑,跑来

跑去拿订车协议材料忙到来不及喝水等,是很多销售人员的亲身感受。

据东风日产海南区主要负责人杨嘉伟介绍,车展期间,东风日产全系新车都开卖,并且回馈给客户超大礼包,9月19日当天,展馆就订车80多台。

当天,展馆内所有品牌销售和预订车辆1200多台,销售额1.8亿余元,是对海报集团金秋车展人气爆棚的最好诠释。

(本报海口9月19日讯)



9月19日,恰逢周六,2020海报集团金秋车展现场人气爆棚,许多购车者带着家人前来“买买买”。

新车型引来众多爱好者关注



■ 本报记者 习霁鸿

金秋车展喜迎新!9月19日,领克06、东风日产14代轩逸和东风风光580红星版等车型在2020海报集团金秋车展接连发布,引来众多汽车爱好者的围观。

海南日报记者看到,领克展位的中心位置设置了一个“专属车位”——车位上停的是领克06。

据销售人员介绍,领克06搭载1.5T发动机,并匹配7速双离合变速箱,更重要的是“黑科技”“技能点”满满!该车配备了City Captain智能驾驶辅助系统,拥有多达21项智能驾驶辅助功能,整合了PA智能领航系统、RCW后方碰撞预警系统、翻滚保护系统、360°全景影像系统+180°底盘透视的泊车系统以及360°的行车记录等驾乘辅助功能,实现智能驾驶,保证行车安全。领克06还自带RPA一键遥控

泊车系统,消费者可通过手机App一键完成自动泊车。在智能互联时代,领克06也研发出了多个智能功能:蓝牙钥匙让消费者可通过手机App实现多种远程操作,即使忘带车钥匙,也能够从容应对;他人驾车?用手机App操作即可即时分享爱车使用权;领克06与超过500个家具品牌合作,人在车中,即可控制2000多个智能家居终端。

“听完介绍,我认为这款车又酷又安全。”海口市民冯先生告诉海南日报记者,自己8月刚刚拿到驾照,开车上路时还有些忐忑,“有了这些碰撞预警系统、泊车系统等功能,能给我增加一些底气,而且智能互联功能也很先进,很‘带感’!”

作为日产全球CMF平台首款中级车,东风日产14代轩逸采用了与全新天籁相似的Vmotion2.0概念车设计语言,并搭载最新的“日产智行(Nissan Intelligent Mobility)”科技。在安全配置方面,新车搭载了IFCWS超视距碰撞预警、EAPM油门误踩纠正、BSW变道盲区预警、LDW车道偏离预警、IEB预碰撞智能刹车、CTA倒车侧后预警和IDA

智能疲劳驾驶预警等系统,为消费者多上了几道“安全锁”。

东风风光580红星版同样亮眼。外观方面,风光580红星版采用立体感十足的全新矩阵式格栅,选取了红套黑、灰套黑、白套黑等多种经典双色车身设计,与之相呼应的是黑橙双色的内饰,二者共同营造出动感十足的视觉感受。据介绍,风光580红星版的全新底盘系统经过了10余处关键部位优化提升,搭配前麦弗逊式独立悬架+后多连杆式独立悬架,为用户带来舒适驾乘感受。此外,风光580红星版搭载了全新一代My FENGON智能网联系统,提供15.6寸+12.3寸超大智能双屏,客户还可根据自身需求,自由选择9寸悬浮屏、10寸显示大屏等多种屏幕尺寸,可支持智能语音直达、非全时免唤醒等。

“这款车容量大,最多能坐7个人,全家老小一起出门,够用了。”海口市民吕先生掰着指头算给记者听:“家里2个大人、2个孩子、2个老人,普通的车根本装不下,每次集体出门都需要开2辆车,这款车,我看行!”

(本报海口9月19日讯)



海报集团金秋车展 吸引多个市县客户看展买车 宁愿冒雨 也不想错过车展

■ 本报记者 习霁鸿

“喜迎四面宾客到,诚待八方好友来。”9月19日上午,海南日报记者注意到,在2020海报集团金秋车展,展馆停车场和此次专门开放的观众专用停车场已是满满当当。仔细观察不难发现,其中有不少是海口之外其他市县的车牌。

展馆里也呈现出一片熙熙攘攘的热闹景象,人们摩肩接踵,在诸多展位中穿梭、驻足、咨询、体验。“金秋车展办十多年了,大家都知道,要买车的话,来这里最合适;即使暂时不买车,也能来开开眼界。”琼海市民周先生刚刚交完一笔订金,意气风发。

“趁着今天放假,我们一大早就从文昌开车赶过来了,就怕晚了没车位。”仔细听完销售人员的介绍,从人群中挤出来的云先生告诉记者,由于孩子今年开始上小学,家中需要再添一辆车,方便接送,“我们很早就知道了车展举办的时间,知道金秋车展上的车型多、优惠大,所以提早就从网上买了票。”

上午逛了几十个展位下来,经过多方比较和上车感受,云先生和家人初步锁定了一款新能源车和一款混动车,“我们不想错过这么大的优惠力度,所以打算尽量今天就确

定下来。”话音刚刚落下,云先生催促身边的孩子:“午饭要吃快点,我们还有好多展位没去逛呢。”

在展馆入口,记者看到了正准备扫码入场的沈女士与朋友。在排队间隙,沈女士向记者介绍,自己和朋友来自儋州,今年正在考虑换车,前些年从报纸上看到了金秋车展举办的消息,便相约在周末一起前来,“期望能在车展上选到一辆满意的,在服务不变的基础上拿到最低的折扣,这样就不枉我们跑上百公里来一趟啦!”

“刚刚我在同事群里发了车展的短视频,没想到一下子‘炸’出了好几个也来逛车展的人。”沈女士笑道,“早知这么多人从儋州过来,我们就一起拼车了。”

“这些天,听口音就能发现,来逛展的客户中,一部分来自其他市县。相较于往年,来自其他市县的客户占比有大幅度提升,这离不开主办方的前期宣传。”在车展现场,广汽丰田海口中升嘉翔南海店市场部相关负责人说,自己通过与客户交流发现,其中不少客人是赶着周末的车展来上班车来的,“虽然天气不好,但是金秋车展规模大、优惠多,客人宁愿冒雨,也不想错过这次的车展”。

(本报海口9月19日讯)

9月19日,2020海报集团金秋车展在海南国际会展中心继续举行,现场人气爆棚,豪车、靓丽车模等车展元素吸引眼球。



新能源代步车 受女性青睐



在本次车展上,新能源代步车不仅价格实惠,还颇有颜值,受到女性购车者的青睐。

本报海口9月19日讯(记者王培琳)2020海报集团金秋车展迎来周末,人流一度爆棚,车展现场,奇瑞小蚂蚁女王版、宏光MINI EV粉色版、以及长城欧拉黑猫、欧拉白猫等一些名字俏皮、颜值在线的小型新能源代步车,不断吸引着年轻女性和宝妈群体的关注。

“这辆粉色女王版是我们这次车展的热门车,销售很不错,展厅这一台都已经被客户订走了。”9月19日上午,在奇瑞新能源汽车展厅,海南沪能新能源汽车服务有限公司销售经理陈晓炜满面春风地告诉记者,高颜值的外形以及可亲的距离,让这款车成为爱美女性和宝妈的代步选择。

市民赵女士正在宏光MINI EV和奇瑞小蚂蚁之间做抉择。同在B馆展区,两辆车展位相近,外形也相似,也都符合赵女士的购车需求。

“家里有一辆车,目前也没有新的燃油车指标,所以想买一辆新能源代步车接送孩子。”赵女士跟宏光MINI EV的销售人员讲了自己的需求。

据源吉汽车销售经理王平勇介绍,购买宏光MINI EV,经过补贴后,价格是3万元左右,并且该车可以用家用220充电口充电,非常便捷,车展前两天已经卖出去8台。

“后排与前排距离近,放上儿童安全座椅后,坐在驾驶座就可以非常便捷地照顾到孩子,再加上粉色底座和粉色座椅,所以年轻女性和宝妈比较关注这款车。”王平勇说。

而在长城汽车展区,主打复古流行的欧拉黑猫,圆圆乎乎的造型俏皮中带着几分可爱,吸引了不少观展者前来拍照。同样是人气较高的新能源代步车,与奇瑞小蚂蚁和宏光MINI EV相比,欧拉黑猫采用五门造型设计,后排乘客上下车更方便,圆润的造型延续了车头给人的印象,整体性很强。

“仅仅是欧拉猫,我们这两天已经卖出去7台。”长城展区销售人员表示,购买欧拉猫的女性占多数,7万元左右的价格,对代步车来说较为合适。

海南日报记者注意到,此次车展中,大多新能源品牌车型,均有较高颜值,并且越来越注重消费者的个性化需求,车身设计和功能设计均更加贴近日常所需。



车展上的车模。

本版图片由本报记者 张茂 摄