

二〇二二金秋第一车展第二天销售额破亿元

新

朋友受青睐

■ 本报记者 余小艳

11月4日，2022金秋第一车展第2天，市民购车热情高涨，当天现场销售和预订汽车716辆，销售额超过11亿元。

海南日报记者当天走访发现，“是纯电车吗”成为许多观展消费者关心的首要问题，新能源车在本次车展上成为消费焦点。

本届车展上，新能源汽车占比超过40%，其中10多个新能源品牌首次参展，同时一些老牌汽车品牌纷纷推出高性价比的新能源优质车型吸引消费者。



参展汽车品牌邀请模特助阵。



金秋第一车展上，新能源车受消费者青睐。

A 新能源车成消费者第一选择

随着新能源车技术越来越成熟，消费者对新能源车的接受程度越来越高。在此次车展上，新能源车成为大多数消费者购车的第一选择。

“选择新能源车的主要顾虑是电池，电池关乎续航里程、安全、充电速度、维修、质保等多个方面，现场体验了解了几款新能源车后，我基本消除了这些顾虑。”参展群众刘魏威告诉海南日报记者，连续两天，他带着家人前来选购新能源车，最终锁定了比亚迪的一款车型。

海口市民叶立宇自从两年前购置了一辆蔚来新能源车，便成为蔚来汽车的忠实粉丝。

“蔚来汽车可以实现5分钟换电池，十分方便，环岛自驾游完全没有问题。”11月4日，在金秋第一车展蔚来汽车展区，叶立宇当起蔚来车主志愿者，向观展群众推介蔚来汽车。

“相比高端燃油车，新能源车价格不高，却基本拥有其各项功能，在智能互联等技术加持下，更受年轻人欢迎。”叶立宇说，选择新能源车是环保新时尚，可以为节能减排出一份力。



观展群众上车试乘体验。

B 新势力品牌侧重时尚智能

通过走访车企，海南日报记者注意到，理想、蔚来、小鹏等新势力品牌凭借炫酷时尚外观、智能化操作、个性化定制等特点，备受消费者追捧。

在海南国际会展中心4号馆，蔚来主打的新能源eT5轿跑车，首次以展出形式出现。凭借动感时尚车身、3.8秒速度破百、双电机等特点，eT5轿跑车收获一大批年轻女性消费者，不时有观众前来咨询、体验、拍照。

“蔚来独有的换电服务，也是一大卖点。”蔚来汽车销售人

员陈萌哲告诉海南日报记者，该品牌在海南设有19座换电站，可以让消费者出行更方便。

同样主打新能源汽车的理想汽车品牌，定位为服务家庭用户。该品牌此次携3款中大型、全尺寸6座商务车参展，价格为35.98万元至45.98万元。

“全系车都有辅助驾驶、语音助手功能，性价比比较高。”理想汽车零售主管符方圆介绍，此外，在金秋第一车展上，该品牌准备了多重购车好礼吸引顾客，消费者购车可获赠家电、价值等同800元的积分等。

C 传统品牌加推多款纯电车

除了新势力品牌，“BBA”（宝马、奔驰、奥迪）等传统品牌也推出多款新能源车型。

“一边是油价上涨，一边是新能源车技术逐渐成熟、充电桩普及，消费者偏好新能源车，车企也在主动研发新能源车型。”上汽奥迪市场经理庞莎莉介绍，该品牌研发的Q5 e-tron电动SUV，无论是颜值、空间，或是实用的智能科技与出色的续航表现，能满足大多消费者的出行需求。

宝马在金秋第一车展上展出的8款车型中，有3款为新能源车。“我们预计年底会推出宝马i7电动轿车，明年将推出ix1电动越野车、i5电动轿车。”宝马汽车经理祝先生表示，随着近年来新能源车势头持续火热，宝马也在

逐年加大新能源车产能，凭借其成熟的造车技术、品牌文化、售前售后服务等品牌积淀，相信宝马会受到更多消费者青睐。

国民品牌比亚迪在金秋第一车展上设置800平方米展台，推出十多款新能源车，售价为12.58万元至33.98万元，并在金秋第一车展首日发布两款新车型。

“今年起，比亚迪顺应绿色环保消费趋势，不再生产纯燃油车，全力生产新能源车。”比亚迪销售经理王鹏介绍，比亚迪品牌自主研发的刀片电池和超级混动技术备受消费者信赖，在车展首日销量喜人。接下来，该品牌将进一步提高客户满意度和售后服务，为品牌赢得更多客户。

（本报海口11月4日讯）

多家车企『大放价』
沃尔沃最高让利15.5万元、宝马最高优惠8万元……

本报海口11月4日讯（记者余小艳）11月4日，2022金秋第一车展第2天，群众观展、购车热情持续高涨，奔驰、宝马、奥迪等多家车企推出购车优惠政策。

宝马汽车在此次车展上推出8款车型，其中3款为新能源车，最低售价35万元。宝马汽车经理祝先生介绍，本次车展上，该品牌“大放价”，消费者现场订购宝马1系将现金综合优惠8万元，置换补贴享5年10万公里保养；购买宝马i3新能源纯电车型指定型号优惠5.6万元（限量3台），置换享最高12000元补贴。

“上汽奥迪从消费者的角度出发，购买Q5 e-tron即可享受两年免费保险权益、三年不限量免费公桩充电、三十天超长试驾、整车质保、三电质保方案等12重尊享权益。”在车展现场，上汽奥迪市场经理庞莎莉介绍，该品牌还为购买Q5 e-tron的客户多种金融方案，最低15%首付起，最长60期低息方案，更可享最高24期0息金融方案，以及最低支持0首付，最长60期融资租赁方案。

奇瑞汽车也拿出满满诚意，其主推的新能源车瑞虎8 PLUS鲲鹏E+，综合优惠4万元，车展特价13.98万元。“瑞虎8 PLUS鲲鹏E+为7座SUV，空间大，配备索尼音响、语音助手等。”奇瑞汽车销售经理大龙介绍。

据金秋车展组委会统计，奔驰GLC综合优惠最高8万元、宝马1系最高优惠8万元、奥迪Q5最高优惠5.5万元、沃尔沃XC90最高让利15.5万元、林肯飞行家最高综合优惠7.8万元、林肯冒险家最高综合优惠4.8万元、凯迪拉克CT6最高让利11万元、凯迪拉克最高优惠10万元。

金秋第一车展组委会相关负责人表示，在若干汽车消费政策和车商“年底冲量”的双重影响下，消费者将拿到更多实惠，本届车展无疑是海南人民购车的绝佳时机。

组委会与车商联动直播 线上线下逛展 模式随意切换

本报海口11月4日讯（记者王培琳 余小艳）走进2022金秋第一车展现场，会发现几乎所有汽车展区，都有主播或工作人员在现场直播，众多车友不仅可以去现场逛展，还可以在组委会和各个汽车品牌的直播中，了解车展盛况和购车优惠。

“刚进直播间的朋友，可以看一下比亚迪在2022金秋第一车展上刚刚发布的海豹……”11月4日上午，在比亚迪展区，主播一边讲解此次车展发布的新车型，一边直播讲述车展现场的情况，和网友不断互动。

在东风标致展区，工作人员手持直播设备，向网友全景展示了东风标致全新款580L，同时不断邀请网友到现场逛展。该工作人员表示，直播间有专人对接网友，对于想到车展现场的网友，车商会主动联系并指引网友到会展中心逛展看车。

不少品牌车商表示，之所以引进直播渠道，是为了更精准锁定客户，为消费者提供更加精准的汽车推荐，在吸引线上流量的同时，提高线下车展关注度。

比亚迪海南区域总经理曾威表示，车展举办过程中通过多个网络平台进行直播，可以吸引更多群体关注比亚迪，关注金秋车展，向网友传递优惠信息，助力提升汽车销量。

据了解，除了品牌车商的直播，3日至6日每天14:20—17:00，车展组委会将安排“海报姐妹”进行巡馆直播，主播除了解说车型、介绍新车之外，还将为消费者“砍”下优惠，线上谈价，为消费者让利。

哪些车型最吸睛？ 个性化受热捧

本报海口11月4日讯（记者王培琳 余小艳）在100多个品牌的汽车“大军”中，能够最快抓住参展群众眼球的，当数颜色靓丽、外形独特的个性化车辆。

继去年长城坦克300成为车展上的“网红”车后，今年在2022金秋第一车展上，坦克500的白红相间定制款，又一次吸引了众多参展群众的关注。

“上红下白的拼色设计，既复古又很酷，内饰也添加了很有质感的翻毛皮。”在3号馆坦克展区前，海口市民王先生对定制款坦克500喜爱无比。

据坦克展区工作人员介绍，此次展出的定制款坦克500是一种理念，消费者可以根据自身喜好，定制其他不同颜色。

事实上，不仅仅是坦克，大多新潮炫酷的车型也相继推出定制款，这与当下汽车消费潮流有很大关系。

“如今汽车已经不仅是代步工具，更代表了一种生活方式和对生活的态度。”北汽展区相关负责人表示，现在不少年轻消费者喜欢与众不同的座驾，北汽BJ40刀锋英雄版推出的蓝色版销量也很不错。

今年首次实车参展的smart精灵一号，因其精致灵巧的外形和智能互联的操控吸引了不少消费者的关注。smart展区负责人表示，目前这款纯电车在海南区域很受欢迎，并且大多消费者为了让自己的车型更加炫酷，不惜加钱定制个性化的外观内饰等。

“目前售出的车辆中，买传统车型和定制款车型的，大致是各占一半的。”王彦钧说。

此外，奇瑞新能源等新能源车品牌也推出定制款，全方位满足消费者的各类需求。



11月4日，2022金秋第一车展第二天，人气持续火爆。本版图片均由本报记者 武威 摄