

2026海报集团金秋车展落幕

4天吸引近9万人次入场,销量累计3470台

9月10日至9月13日
2026海报集团金秋车展

吸引近9万人次入场
销量累计3470台

消费者用实际行动为历时近20年的海报集团金秋车展投下“信任票”

本报海口9月13日讯（海南日报全媒体记者陈明艳）9月13日,为期4天的2026海报集团金秋车展在海南国际会展中心落下帷幕。据统计,金秋车展4天吸引近9万人次入场,销量累计3470台,消费者用实际行动,为历时近20年的海报集团金秋车展投下“信任票”。

今年的海报集团金秋车展,集结57个汽车品牌、约270款热门车型集中展示,其中,新能源车占比超85%,智驾车型占比超70%,海南首发车型12款。从家用入门款到豪华品牌,从燃油到纯电,涵盖诸多备受消费者关注的主流品牌和热门车型,本届车展再次印证了“海南最能卖车的车展”的品牌影响力。

品牌阵容方面,宾利、路特斯、仰望等豪华品

牌携代表车型亮相,吸引了大量观众驻足。品牌新车成为观展焦点,启境GX7、奕境X9亮相金秋车展并设置专门展台;广汽昊铂埃安以全新展台形象亮相;乐道带来重点新车L80星瀚蓝配色首展。

比亚迪、广汽昊铂埃安、深蓝汽车等品牌带来全系车型,鸿蒙智行、蔚来、乐道、理想、零跑、小米等造车新势力参展,广汽丰田、奥迪、沃尔沃等品牌也带来多款融合科技与品质的新车型。东风日产N序列NX8、N7、N6集中登场;广汽传祺携新款E8 PHEV、M8宗师超级混动版等全系车型亮相。

优惠活动方面,在汽车以旧换新补贴持续发力的基础上,各品牌推出厂家与经销商专属优惠,

让消费者在车展现场享受到实实在在的购车福利。金秋车展“懂海南消费者”,就“懂”在这里——把全年少有的优惠力度,集中攒到消费者最需要的金秋时节,让每一分钱都花得值得。

观展体验同样丰富。观众网上预约可现场领取签到礼,品牌展台扫码可参与签到领福利活动;周末两天,车展联合小动物保护协会举办免费领养活动;美食街区汇聚海南特色咖啡、冰淇淋和各地小吃;馆内还有不少网络主播现场开播,带领众多网友在线“云逛展”。

本届车展上,既有从第一届起便从未缺席的资深从业者,也有服务新势力品牌的后起之秀,他们用行动为这个平台投下信任票。对许多经销商而言,金秋车展不仅是现场成交的平台,更是稳定

的获客渠道和客户维系的重要窗口。

海报集团金秋车展创办于2007年,历经近20年不间断发展,已成为海南最具影响力的车展之一。从最初的汽车促销活动,到如今集品牌展示、新车首秀、消费体验于一体的行业风向标,海报集团金秋车展见证了海南汽车消费市场的每一次转身,也与海南消费者共同成长。

据悉,2027年海报集团金秋车展招商工作将于近期启动,面向国内外主流汽车品牌、新能源汽车品牌、豪华汽车品牌等相关企业开放。同时,金秋车展也将进一步拓展跨界合作,欢迎各类公益组织、消费品牌、金融机构等社会各界伙伴共同参与,在丰富观展体验的同时,也让金秋车展承载更多社会价值。

金秋车展的十个精彩场景



1 性价比,承载着大多数市民的幸福感

本届金秋车展,“性价比”依然是核心关键词。比亚迪、零跑、埃安、吉利银河等品牌受到较多消费者关注。无论何时,“接地气”的主流品牌主流车型,永远都是大多数人能够得着的最普通、最平常、最妥帖、体验感也最高的幸福。

2 选装成为趋势

多年前,消费者买车,多是“被动接受”厂家定好的配置。金秋车展上,一个变化清晰可见:消费者的个性化需求明显增强。零重力座椅、脚踏板、车载冰箱、电吸门、铝合金轮毂……这些内容,正从“固定配置”变为越来越多消费者主动询问的选项。

3 现场直播引流

金秋车展走过近20年,传播方式也在变迁。车展现场,直播成了一道独特的风景线。线上直播间打破了展馆的物理边界,让无法亲临现场的消费者也能“云逛展”。

4 近20年,金秋车展始终值得信赖

现场,不少金秋车展的老朋友对这个平台再度投下“信任票”。他们之中,有从第一届开始就一直跟着过来的资深从业者,也有服务于新势力品牌的后起之秀。“这是一个稳定的获客渠道,也是一个值得信赖的平台。”资深业内人士评价。

5 一年一度的“以车会友”

金秋车展,对于展商来说,不仅是一次新老朋友共同的约定,也是一年一度的“以车会友”。蔚来汽车展区,相关负责人表示:“产品好才是硬道理,不怕比,就怕没有机会比。金秋车展,我们不会缺席。”

6 为优质体验而来

豪车展区,路特斯展台围满了观众。“路特斯Emira车身线条流畅,运动味十足。你现在如果坐进去,踩下油门听到的那声轰鸣,是燃油时代的回响。”现场工作人员感慨道,不少观众正是为此而来。

7 宾利亮相金秋车展

宾利携添越长轴距雅度版及长轴距版两款车型亮相金秋车展,吸引观众驻足参观。“周末两天,有很多企业家来逛金秋车展,我们也收获了不少优质意向客户。”现场工作人员说道。

8 首秀依然吸睛

现场可以看到,多款首发新车成为观展焦点。启境GX7、奕境X9等重磅新车首次登陆并设置专门展台。广汽昊铂埃安以全新展台形象亮相。乐道则带来了重点新车L80星瀚蓝配色。

9 车展变身“游乐场”

这是一场属于一家人的嘉年华。不少展馆准备了扫码领礼品的活动——大白鹅公仔、水杯、香片、帆布袋、小盆栽,还有免费饮品和套圈游戏。手里拎着大包小包的观众不在少数,有人一边走一边翻看刚领到的小物件,边逛展看车边收获额外惊喜。

10 买车公益双线并行

可以逛展看车,也可以撸萌宠做公益活动。金秋车展期间,周末两天联合小动物保护协会举办免费领养活动,市民游客反馈热烈。“9月12日,我们在车展上为3只小猫找到了新家,感谢大家的关注和支持。”小动物保护协会工作人员说道。

(文字整理/海南日报全媒体记者 陈明艳)



①

① 2026海报集团金秋车展现场,各大品牌展台前人流络绎不绝,大家近距离体验展车、咨询车型信息。

② 金秋车展上展出的汽车。

③ 9月13日,2026海报集团金秋车展迎来收官之日,市民和销售顾问洽谈。

④ 9月13日,2026海报集团金秋车展现场,市民体验车辆性能。

本版图片均由海南日报全媒体记者 陈元才 摄



③



④

■ 海南日报全媒体记者 陈明艳

9月13日下午,2026海报集团金秋车展现场,人流如织,比亚迪展台洽谈区坐满了人。工作人员手上拿着一叠纸,上面记录着意向客户的姓名、意向车型、联系方式等信息。

此时,为期四天的2026海报集团金秋车展即将落下帷幕。比亚迪展台的热闹,是本届金秋车展的一个切面。翻看各个展台的客户意向记录,几个消费趋势清晰浮现。

“性价比”依然是核心关键词。比亚迪、零跑、广汽埃安、吉利等品牌的展台前,观众络绎不绝。洽谈区里,从全款、首付、月供、保险到购置税、置换补贴等,每一项都聊得清清楚楚,每一个账目都对得明明白白。“车展现场多向对比,买好不买贵”是大多数消费者的共同心理。

入门款车型备受年轻消费群体关注。蔚来萤火虫、零跑A系列、比亚迪海豹、吉利星愿……车企推出的入门款车型被不少消费者围观。这部分消费者的诉求也很简单:操作容易、性价比高、外观时尚。

智能驾驶,正从“加分项”变成“必选项”。在展馆里,智能驾驶已经是最热门的卖点之一,很多品牌都把它印在标语上、放在最显眼的位置。不少看车的消费者,坐进车里第一件事就是问:“自动泊车好不好用?”“智驾跑高速省不省心?”对这些消费者来说,智能驾驶不是“要不要”的问题,而是“好不好用”的问题。

大空间和家庭出行紧密相连。金秋车展现场,一家子来逛展的场景随处可见——有带着孩子的夫妻,有三代同堂的一大家子。买车是家里的大事,空间不够、坐着不舒服,全家人一起看、一起商量,当场就能定下来。

油车置换电车,趋势尤为明显。在海南平稳推进2030年禁售燃油车的政策背景下,不少消费者来到车展现场,目的很明确——把家里的油车换成新能源车。金秋车展现场,置换客户占比不小,对置换补贴政策也格外关注。还

“性价比”是关键,智驾成“必选项”,电车市场热度攀升 从金秋车展看汽车消费新风向

有一部分客户属于增购——既想尝试电车,又舍不得把油车卖掉。无论哪种情况,客户对政策补贴的关注度都很高,来之前大多已经做足了功课。

消费者带着明确的需求而来,展商也带着诚意而来。在金秋车展这个平台上,双方都获得了什么?

答案之一,是优惠福利。以今年的金秋车展为例,优惠活动方面,在汽车以旧换新补贴持续发力的基础上,各品牌推出厂家与经销商专属优惠——购车卡与积分回馈、限时车展礼包、置换补贴价、车展特价、订订膨胀金……多重优惠叠加,让消费者在车展现场享受到实实在在的购车福利。

答案之二,是真实连接。互联网让信息流动更加透明,但只有真正坐进车里,消费者才能知道座椅的支撑感是否合适,后排空间是否满足全家出行的需求。只有亲临现场,才能在一天之内,把想看的品牌都看一遍,把预算和需求一列,答案自然浮现。只有亲临现场,才能知道市场的选择——哪些展台人最多,哪些车型被反复体验,哪些优惠是真正“平时不常有”的。

答案之三,是“溢出效应”和“长尾效应”。金秋车展的价值,不只是一张现场订单,而是一条从展台延伸到门店、从九月延伸到年底的线索链。客户在展台留资,回店里试驾,有的当月成交,有的下个月,有的甚至到明年。对许多经销商而言,金秋车展是“承上启下”的关键节点——把前边积压的客户释放掉,同时收集未来的意向客户。

金秋车展走过近20年,这个数字背后,是一届一届攒下来的信任——展商年复一年地来,消费者年复一年地等,信任在一次次真实的接触中累积。

今年的金秋车展落幕了,但对于许多海南家庭来说,用一辆新车开启的生活,才刚刚开始。

(本报海口9月13日讯)