

2015 瑞安日报春季车展完美落幕 春暖花开赏靓车 汽车漂移夺眼球

在3月29日落幕的2015瑞安日报春季车展上,20多家经销商齐聚塘下城市文化综合体(塘下中心区中心路天瑞尚城对面),百余款车型集体亮相10000平方米超大立体展馆,让有意购车的市民近距离“触碰”靓车,了解瑞城车市。而本次车展也凸显了很多新的亮点:各大参展商纷纷携旗下多款重磅级新车亮相,同时还送出数万元的促销优惠揽客,车展上动感十足的车模也为活动增色不少。

新车看点多 车模吸睛球

每一次车展,都离不开靓车的身影。此次车展现场,无论进口、合资还是自主品牌,从吸引眼球的中高端车到主打热销车型一一悉数参展。

据组委会介绍,本届春季车展吸引了众多汽车品牌前来参

展,其中奥迪、别克、东风日产、广汽丰田、上海大众、一汽大众、雪佛兰、东风风神等20余个主流汽车品牌悉数到场。

车展上,不少经销商都在车展上展示了自己今年最新发布的车型,这些车型无疑是成了本

次车展的最大亮点。

特别值得一提的是,本次车展上安排了全新英朗和名爵GS上市发布会,这也标志着这两款新车正式进入瑞安市场。发布会上,美女车模的靓影吸引市民频频拍照,留下美好瞬间。

节能、安全仍是购车主旋律

随着大气污染的加剧以及环境质量的下降,人们越来越重视节能环保,同时也促进了汽车制造行业在节能减排环保方面加强技术研究和改造。

时下节能减排已经成为一种共识,因此小排量汽车更受消费者的青睐。如比亚迪2005款L3节能版,作为比亚迪牌旗下的一款有节能补贴的车型,在车展上

“很吃香”。据比亚迪销售顾问透露,拥有3000元节能补贴的L3,在2天车展期间吸引了不少市民询价。

罗大伯和老伴跟随儿子来看车,有15年驾龄的他很注重油耗:“换辆大点的车是为了节假日全家出门时方便,如果油耗大,平时用就不划算了。”

记者在现场看到,本次车展

看车人群以中青年为主,也有不少全家一起出动的。

别克的销售顾问告诉记者,车展上很多是全家来看车,家庭用车除了价格、油耗、空间之外,安全性能也是大家关注的焦点。由于别克车在安全方面的优异表现,因此在车展上受到更多家庭购车者的关注。

车展后续——

“俘虏”意向客户为淡季打基础

车展虽已落下帷幕。不过,对于2015年的瑞城车市而言,这只是又一个新开始。现场交易的红火场面及一个个潜在客户被“俘虏”,都让汽车经销商对车展后市同样充满期待。

“除了现场成交外,我们还积累了近百个意向客户。”一经销商告诉记者,虽然车展的销量未达到预期,却在现场收获了不错的集客量,接下来的4月份,他们也将以此集客量为蓝本,开展一系列促销活动,以拉动终端的销量。

其实,所谓重要客户,就是那些对本品牌关注度高,近期购车欲望强烈的客户。针对这些客户,车商会进行跟踪了解,并通过邀约对方到店参加活动等循序渐进的方式,将这些潜在客户变成实际客户。

开局3月,是上半年车市的风向标。“汽车市场这个阶段的特点不是偶然的,总会预示着接下来一个周期的特点。”业内观察人士表示,3月份的车市在引领着上半年车市的走向,而3月份的销售情况又集中地体现在车展的销量上,如果车展上的销量乐观、喜人,在接下来的时段内,车市也应该积极向好的。从集客量来看,车展后市还是较为乐观的。

“漂移体验”让人大呼过瘾

百米加速、漂移等一系列汽车特技全天循环演出,轮胎在地面上擦起的尘土、震撼的轰鸣声、惊险刺激的漂移动作,让现场观看的车友直呼过瘾。

本次车展,主办方特别开辟出3000多平方米场地设置漂移表演区域,请来专业车手进行漂

移表演。赛道融合了高速体验区,如直线加速区、高速避让区、高速绕桩区,还有各种弯道类型,如钝角弯、锐角弯、组合弯、高速弯、低速弯、开放弯、紧缩弯等组合而成,完美地诠释试驾车辆的各项性能。

此外,在试乘试驾区内,市民

还可以亲身驾驶意向车辆,尽情感受汽车的魅力。活动中众多品牌车都为消费者提供了试乘试驾车辆,消费者可以在相中某款车型后现场直接进行试驾。消费者可以参加一次活动就能试驾到多款不同品牌的车型,一次开个够!

参展商各显神通 只要买车就有送

车展首日上午10时许,市民袁先生来逛车展。他告诉记者,为了参加本次春季车展,原本准备在春节前买车的他,特地把买车的时间推迟。推迟的原因,正是相中车展上的优惠。

其实,与袁先生一样,众

多市民是冲着车展的实惠而来,各式靓车的优惠力度之大,令人大呼“实惠”。

购买一辆车,其实还有许多“附加费用”:车辆购置税、保险……参加本次车展,这些后续流程都可以不必花钱或者少花钱。在本次车展上,除

了价格上的优惠外,经销商还纷纷推出各种优惠措施,有的送保险、有的直接降价、有的赠送汽车保养、有的送油票、有的送精美大礼包,可谓各显神通。

(记者 陈丹丹)

