

2015浙江车友节暨瑞安日报7月夏夜汽车展 人潮车海 气氛爆棚

■记者 陈丹丹

舞台上,FM93浙江交通之声的主持人“小马”现场助阵砍价,引得台下观众跃跃欲试,现场气氛爆棚;舞台下,本土汽车经销商搭棚设摊,打造赏车购车“天堂”……

7月25日至26日晚,2015浙江车友节暨瑞安日报7月夏夜汽车展在市府广场举行。近20个汽车品牌近百辆靓车集体亮相,让广大市民享受了一场购车盛宴,不少车商亦收获了骄人的销售业绩。



各经销商携主力车型参展 消费者直叹“实惠”

在为期两晚的车展时间里,参与展出的各汽车经销商均推出了自己的主力车型。

东风悦达起亚带来旗下K4等多款车型,在车展上备受关注。东风风神ax7凭借其空间大、乘坐舒适的特点,也在车展上成了“香饽饽”,价格实惠引来了众多购车者上前咨询。

上海大众展位现场人气十足,展位中央最显眼的位置,摆放着刚上市不久的新车浩纳。记者在现场看到,众多消费者都围着这一款车,认真听销售人员的讲解。听完讲解,有几位消费者还向

销售员索取了联系方式。

一汽马自达阿特兹在现场也同样受到热捧,消费者刘先生吃完晚饭就带着孩子一起来,在一汽马自达的展位上,他一眼相中了阿特兹。他将孩子放在副驾驶上,自己坐在主驾上,然后向销售员了解该车的性能与价位。据刘先生讲,他一直想去4S店看看阿特兹,由于工作比较忙,一直未能成行。“现在车展就在身边,晚饭后刚好可以带着孩子一起来散步,又可以了解到自己喜欢的车型,真不错!”

车价方面,各品牌也不负众望,承

诺拿出半年内最大的优惠来参展。“降价、赠送汽车保养、太阳膜等一系列优惠,这部车让我省了3万多元呢!”刚在车展订下车的张先生激动地告诉记者,他是抱着随便看一看的心态来看车展的,让他没想到的是,他心仪的汽车在车展上居然有这样的优惠幅度。

“没想到在车展上商家给出的优惠比我去4S店和销售员磨破了嘴皮子给出的价格还要低,而且赠送的优惠项目也多,太实惠了。”张先生说。



“小马”哥展现砍价功力 现场狂“吸粉”

7月25日晚,FM93浙江交通之声的主持人“小马”哥现身车展现场。“每一位消费者都是我的‘衣食父母’,我来到这里,就是为你们谋福利。”小马哥站上舞台,当即立下“军令状”,誓将车价“杀”到底。

第一款接受“检阅”的车型是北京现代朗动,针对4S店工作人员对推荐车型的介绍,“小马”哥提出油耗、安全性等种种犀利问题。不知道是天气炎热的原因,还是问到最后,销售顾问显然是被小马犀利的气势震住了,已是汗

涔涔。最终该车被砍出了近万元的优惠,外加全车贴膜,三年质保。销售顾问欲哭无泪,现场观众则纷纷拍手叫好。

刚学完车的市民王芳早早通过本报报名参与“砍价”,她想购买的车型为上海大众polo。当晚,在车展现场等待了近两个小时的她终于迎来了“小马”哥为她一开“金口”的时刻。

“既然已经送了智能导航,那就再送一个倒车雷达吧!你看,小姑娘的车还是新车,你们得保障她的安全!”由于

这款车在车展现场已是“抄底价”,“小马”哥便为王芳争取到加装倒车雷达、全车贴膜、油箱加满等额外福利。爽快的王芳当即下了订单。

此外,东风悦达起亚K4、东风日产奇骏、长安马自达3等一众热门车型,均在“小马”的“屠龙刀”下,被砍得“丢盔弃甲”。

“原来买车砍价窍门这么多,看来买车前一定要做好‘功课’。”一旁围观的市民纷纷为“小马”哥的砍价“神功”所叹服,成了他的忠实“粉丝”。



现场“高大上”展具助阵 购车还能“砸金蛋”

每次车展,车商们总能天马行空地想出很多吸客高招,这不,为了达到最佳的视觉效果,更好地衬托汽车品牌的品位,江淮汽车就为此次车展带来了大型展具。

“本次车展我们带来的是一个大型车展具,现场演出、互动、抽奖一个都不少,还能让消费者近距离、深度了解到汽车品牌的发展历程和车型。”市鸿华

汽车销售有限公司销售经理刘会才如是说。

记者在现场看到,江淮汽车展区被围了个水泄不通,丰富多彩的节目表演,加上“小丑”现场教小朋友们做汽车玩具等各式各样的有奖互动游戏穿插其中,为其带来了可观的人流量。

此外,在车展组委会抽奖区也是热闹非凡,现场下订的客户还能进行一次

“砸金蛋”中大奖,领取相应的奖品。很快,油卡、洗车券等奖品被购车者一一砸中。

主办方介绍,此次车展上的各品牌车的销量一路看涨。从销售的车型上看,价位在十万元左右的家用型经济型轿车最受市民青睐。



夜展模式谋“双赢” “标志性”车展显成效

两晚的时间,面对近百款车型,很多来买车的市民往往会挑花眼,看这个车不错那个车也不错,所以留下潜在客户信息也是车展的重点。同时本次车展大量的参观人群也给经销商收集客户资料带来了很大方便,“除了展销,我们也收集了不少客户的资料。”一工作人员告诉记者。

对于本次车展,有参展商表示,夜

展既能避开白天的炎热,也还是能吸引到一部分有强烈购车意向的客户前来看车。晚上出现在市府广场的市民,携家带口出来散步的居多,也能为经销商争取到一部分潜在客户便于后期跟踪联系。由于正值车市传统淡季,只有走出来,参与各种车展,才能争取到更多的有效客户。

此外,汽车经销商还纷纷表示,本

次车展联手2015浙江车友节,已经形成了巨大的影响力,成为“标志性”的车展,具有无可比拟的优势。通过“车展效应”推介新车、展示品牌,有力提升全年销售任务也成为经销商的共识。尤其是车展中主办方的精彩节目和活动又具有很强的吸引力,这让经销商收到了预期的参展效果。

