

# 触手可及的 淘 车盛宴 ,等你来!

## 2016 春季车展实惠大风暴即将来袭

■记者 陈丹丹

细心的你一定发现了 2016 瑞安日报春季汽车展的巡游车队正穿梭在大街小巷 ,为市民送去车展讯息。

3月18日至20日 ,2016 瑞安日报春季汽车展将在罗阳大道与104国道交叉路口举办 ,现场购车的消费者除了能享受汽车厂商提供的优惠车价 ,更能享受主办方回馈的 真金白银 让利 ,给市民创造一个便利、可靠、实惠的购车环境。

触手可及的 淘 车盛宴 ,你怎可错过! 距离车展还剩2天 ,记者提前为您介绍一些车展现场的亮点活动 ,让准备逛展的您先睹为快。

### 车展阵容庞大吗?

今年的车展换地方啦! 首次将展会场地“搬”到了罗阳大道与104国道交叉路口,环面立体展馆的设置,将为众多汽车品牌、经销商和消费者提供一个更自由、更广阔、更便利的平台。

届时,奔驰、奥迪、雪佛兰、东风日产、别克、荣威、北京现代、广汽丰田、一汽丰田、上海大众、福特、长安马自达、雷诺、菲亚特、风神、吉利、长安、众泰、哈弗、力帆、北汽幻速、北汽绅宝、三菱、江淮、铃木、比亚迪、中华等近30个主流汽车品牌将齐齐亮相,百款车型供消费者挑选。

在这些汽车品牌经销商中,包含了进口品牌、合资品牌、自主品牌,还汇聚了小型车、中级车、SUV等车型,参展阵容强大、品牌全面、车型多样,有助于消费者更精准更快捷地选出心仪车型。

### 车价到底多给力?

连日来,不少读者致电本报询问活动的相关情况,但市民最为关心的还是车展现场的优惠力度。

记者独家“探班”,从几家经销商处了解到,为了让自家的汽车在激烈的竞争中脱颖而出,厂商承诺会给予消费者比在专卖店更大的优惠力度。某品牌市场部的工作人员说:“既然我们参加了车展,就一定会制订相关的优惠政策来回馈消费者。”

本届车展上,各经销商纷纷推出给力优惠,官方直降冰点价、以旧换新贴现金、贷款买车零利率等多项优惠措施将现身车展,让您以“淘”到高性价比的好车。而更多令人惊喜的优惠政策,还是等您到车展现场自己去发现吧。

不少消费者觉得手续费也是一笔令人烦恼的开销。某经销商透露:“此次车展,大部分厂商都决心让利,用低价换销量争取年中考核业绩。现在购车,不仅免除手续费,还与银行携手提供实惠看得见的低息车贷。”

同时,只要是在本次车展购车,厂商还为购车者提供更周到更长效的售后服务,让您享受VIP级别的待遇。

### 逛车展还有其他惊喜吗?

除了实实在在的降价优惠外,众经销商纷纷表示还将为瑞城人民献上多重豪礼。

作为本届车展的一个重头戏,主办方特意安排颇具规模的文艺表演,为市民带来精彩的娱乐节目。除此之外,现场还将开展汽车底价竞拍、汽车模型秒杀等活动。

与此同时,本报也将现场举办抽奖活动,设置了油卡等多项大奖,回馈购车者及逛展者。不单主办方在车展的创新方面做足了功课,参展商也会自己安排一些文艺活动,在现场设置展台展具,让前来逛展的市民可以近距离赏车。

### 部分车商优惠信息

#### 瑞安华特别克4S店

推出“1+1喜同庆、不同凡响”11周年店庆活动,届时将有别克全新一代君越新上市会,还有11周年店庆系列促销活动,全新英朗最高优惠18000元,威朗全系最高优惠20000元,昂科威最高优惠12000元,现场订车可立刻抽取大奖,42寸海信大彩电、美的三门冰箱等您一起带回家!

#### 瑞安东南三菱4S店

推出车展特惠车型:三菱戈蓝2.4L 原价17.98万元,直降6万元,现价11.98万元,车展限量2台;三菱风迪思1.8L(三菱原厂发动机)车展期间特享内部员工价8.5折1台;三菱翼神20%低首付,免抵押、免担保、分期付款超长5年期;凡购东南V系独享购置税全免(含国家减半),厂家惠民3000元加送交强险;更有购东南DX7送价值3888元的礼包,试驾更多惊喜等着您!

(特别提醒:以上优惠内容由经销商提供,仅供参考,具体以展会现场优惠为准。)

### 车展淘车窍门

#### 选车篇

**提前做好功课**:目前汽车市场的车型产品越来越丰富,常令消费者感到眼花缭乱,甚至被销售顾问或亲朋好友牵着鼻子走。怎样才能让自己的选车过程更加理性,尤其是在这满眼是车的车展上,不因一时的冲动而后悔呢?

**明确购车目标**:首先,要明白购车的真正用途是什么。是为了上下班代步和周末家庭出游,还是商业用途?用途不同,选择的风格也不相同,甚至大相径庭。第一种以经济实惠、驾控方便为主;第二种要兼顾车辆外形稳重和使用经济性。在两厢车还是三厢车的选择上,可以考虑这两种车的基本特点:一般认为,两厢车比较时尚,停车比较容易;而三厢车比较正统,比较符合个性保守的市民“有头有尾”的中庸思想。

**确定车型**:目前汽车市场的主要车型种类有轿车、SUV、MPV、跨界车等,而每种车型的風格也明显不同,您可以在自己喜欢的车型中进行再细化的选择。通常来讲,德系车注重先进技术,但价格往往高于同级车;日系车型,最出彩的是生产工艺的精细化以及车型的均衡性,符合务实消费者的审美;韩系车配置丰富、质量稳定、综合使用成本较合理;本土品牌在同级车中往往拥有更好的价格优势。

**划定预算范围**:不同的定位决定了汽车不同的价位。明确购车目的后,要拟定好购车的整体预算,而且这个预算需要将各项开支计划得越详细越好。这样不仅可以缩小选择范围,而且不会因为随意购车造成费用大幅超标。

#### 购车篇

**掌握价格底线**:虽然车商没有在展厅或车上明确标出车展优惠价,但对于有意向购车的客户,商家会向上一级申请为由给出优惠价。

此外,还可以提出送一些脚垫、挡泥板、香水座、头枕、抱枕之类的礼品。为了促成交易,商家往往也会答应。

**优惠价值算清楚**:一般来说,车展是汽车优惠的集中“爆发”。即使一些由于货源紧缺而处于加价或者长时间等车状态的汽车,也会在车展上有减少加价幅度或者缩短等车时间的措施。所以,应在同级别两个或者多个车型的对比中,看哪个优惠更实惠。

价格优惠很明白,一比就知道。问题在于,有的车只有送礼包的优惠或者既有现金优惠,又有礼包优惠。这样,我们关键就看礼包的价值。

**订车要签详细合同**:作为消费者是否该相信这是车展上的最大优惠呢?这时,销售顾问就会说,保证这是车展上的最大优惠了,你可先交钱订车,之后再去看车上车。对此,有业内人士提醒,如果你在车展前看中某款车,只因价格一时谈不拢,在商家口头承诺到车展上的优惠时,你完全可交钱先订车。但要在订车合同上注明:以当时车展的最大优惠价结算提车,如果给不到车展上的优惠可退订。

