

# 车行天下

汽车·通信 专刊

2018.9.19 星期三 编辑 初应秋 校对 侯培华 E-mail: rdsdwz@163.com



车展现场

## 报社秋季车展圆满落幕



车饰图案花样多



现场促销力度大



新能源车受青睐

本版图片均由本报记者 李英平 摄

□记者 娄刚

本报讯 9月16日下午,由平顶山日报社和市汽车行业协会主办的秋季车展在市体育村圆满落幕。本次车展为期4天,既有精彩的文艺演出,又有好玩的砸金蛋、抽奖活动,更有40多家汽车经销商推出的400余款热销车、豪车和新能源车,众多市民精挑细选,满意而归。

### 车展现场品牌全、车型多

9月13日是车展首日,上午8点,记者在现场看到,世纪丰田、岭洋WEY、瑞昊马自达、骏鹰广汽丰田、北汽威旺、腾鑫汉腾、广安吉利、博悦比亚迪、嘉玉海马、中瑞奥迪、金杯斯威、新能源海马航空店、奇瑞新能源、华旗众泰、平顶山利星、平顶山中豫、平顶山裕正等汽车经销商携各自旗下主力车型在展位上精彩亮相。许多市民一大早就赶到了现场,有的直奔中意的品牌,有的随意浏览,看看听听。而销售员们则精神抖擞,详细地为客户讲解所售车型的性能、特点,并耐心了解询问者的各项需求,寻找双方的契合点。

记者走过锦杰4S店的展区时,一位年轻的男性销售人员主动询问:“先生,想买车吗?看看我们这款车怎么样。”交谈得知,小伙子姓蒋,32岁,襄城县人,前几年在南方打工,今年孩子上了小学,为了让孩子长期做留守儿童,他就回到老家找工作,最后应聘到了离家10多公里的锦杰4S店。“我一直对汽车销售行业感兴趣,这个行业特别锻炼人,能够提高我待人接物的能力。”小蒋告诉记者,他从从业仅两个多月,已经卖出去了一台车,但“和优秀的销售员比还有差距,他们能首次接待就让客户订车,我还得打好多次电话,和客户建立信任后才能把车卖出去”。

9点30分,由“放飞梦想”歌舞团演出的节目在露天舞台上拉开帷幕。一曲开场舞《开门红》令车展现场人气急升,此后,女声独唱《我爱你中国》、滑稽表演《猪

八戒背媳妇》等节目轮番上演,一直持续了将近两个小时。

### 多种促销方式“争夺”购车者

在一国产品牌汽车的展位上,记者采访了48岁的家电维修工许孟林。许孟林在市区居住,但老家在叶县,经常两头儿跑。他想买一辆10万元左右的车作为交通工具,到车展上一看,这个价位的车型有很多,选择余地非常大,许多国产品牌汽车的智能化程度甚至超出了他的想象。

说到价钱,“立减4000”“直降3万”“超低首付”这样的字眼在车展上满眼皆是。根据往年的经验,一般夏季是一年中车价最低的时间,十一前车市转暖,价格也逐渐升高,那么这次秋季车展市民还能买到超低价位的汽车吗?记者就此询问了东风风光的一位销售人员,他认为目前车市整体较为疲软,受此影响,“现在买还能抓住夏天低价位的‘尾巴’,但天再冷一点恐怕就得多掏点儿钱了”。

这次车展前,我市公布了将从9月17日起对机动车辆实行限行的措施,这个措施对汽车销售是否有明显的影响呢?9月16日,记者在本次车展的新能源汽车展区看到,该展区的大部分顾客是中年人,也有个别老年人。记者注意到,在和销售员的沟通中,一些顾客除了谈及购车的个人原因,也都提到了机动车限行措施,给记者的印象是,“限行”的确是顾客偏向购买新能源车的一个重要考量。华旗众泰展位一位翟姓经理对记者说,限行对新能源车是个很大的利好,订车量明显增多,他们对新能源车的前景很有信心,眼下要做的,是把市场信息及时反馈给上游,便于厂家生产出更能适应客户需要的车型。

本次车展,许多市民不仅买到了称心的好车,还得到了额外的礼物。记者从车展组委会获悉,到9月16日,共有20多位市民享受到了购车有礼的待遇,拿到了油卡、洗车机、车载吸尘器、自拍杆、精品被等礼物。

## 导读

### 秋季车展花絮

[B4]

### 自主品牌汽车市场占有率持续下跌

[B5]

### 道路交通违法一周播报 市区机动车闯红灯1204起 违反禁止标线指示4873起

[B3]

### 空调天热不制冷 三年没修好

[B6]



鹰城微车市