

优惠加码 单量上涨

晚报冬季车展点燃年末购车潮

新能源浪潮席卷晚报冬季车展



闫鸿摄

收获满满订单,当时我们只带了个别车型参展,没想到消费者认可度很高。此次参加晚报冬季车展,我们带来了揽月、瑶光、凌云等多款车型,而且我们的车辆搭载的是新一代磷酸锰铁锂电池,续航能力长、适合高海拔高寒地区。一早上了解咨询的消费者特别多。”星途汽车销售负责人向记者介绍到。

消费者越来越认可新能源汽车

工欲善其事,必先利其器。没有两把“刷子”新能源汽车如何能够占领市场?首届晚报冬季车展期间,吸引了众多消费者目光的车辆始终是新能源汽车展区,和传统汽车展区的的新能源汽车展位。

为了“吸粉”,新能源车企纷纷亮出“黑科技”。超长续航里程突破消费者对电动车出行半径的担忧,智能驾驶辅助系统让驾驶变得更加轻松安全。现场,正在一辆新能源车上体验的市民李先生兴奋地告诉记者:“原本我还担心电动汽车在我们高海拔地区不实用,现在看来,技术进步远超想象,买新能源汽车心里有了底。”

“如今的新能源车已涵盖轿车、SUV、MPV等多个车型,这对我来说选择性多了,加上新能源车设计更新颖时尚,具有较高的辨识度和科技感,所以我们年轻人更爱新能源。趁着车展最后的优惠让利机会,我准备置换一台新能源车,体现新年新气象。”市民王彦宗高兴地说。

本报讯(记者一丁)“相较于传统燃油车,新能源汽车的使用成本较低。”“新能源汽车的政策支持和优惠补贴更多。”“新能源汽车更具个性化,非常吸引我们年轻人的目光。”……走进首届晚报冬季车展现场,各大品牌展台前人潮涌动,记者发现新能源汽车备受瞩目,越来越多的车企也抢抓市场,在新能源汽车置换、购买方面推出了“真金白银”的让利大优惠。

80%消费者第二辆车必选新能源

“如果家里已经有一辆车了,那么

80%的购车者在购买第二辆车时都会选择新能源汽车,这不仅因为近年来新能源汽车的市场占比日益上升,更因为它的用车成本较低,技术进步与性能提升。对此,我们推出了一款性价比特别高的新能源汽车ID.3,五座车不仅空间大,价位也亲民,11万元起步,一上市就卖得特别好,早上车展一开幕,很多消费者直奔展厅为它而来。”上汽大众4S店工作人员告诉记者。

“我们的新能源车比较有个性化,性价比也高,在‘十一’晚报车展上一亮相就

强势推出,晚报冬季车展“一炮打响”

“这是一次全新的尝试,我们强势推出的首届晚报冬季车展一定会‘一炮打响’。冬季青海国际会展中心展馆闲置,正好发挥其作用,还能带动本地汽车市场消费;今年从国家到地方都推出了一系列购车优惠活动,错过了‘十一’晚报车展优惠的消费者正好在本次车展抢抓最后的机会享受红利;年底各大汽车销售企业也计划利用车展冲业绩,冬季车展这个平台恰到好处;最关键的一点还是晚报车展的品牌影响力,每次晚报车展举办期间,丰富的品牌车型、专业的展示和优质的服务,都为消费者提供一个集中获取信息、亲身体验的绝佳场所。在这里,消费者可以近距离地感受不同汽车品牌的文化底蕴和产品实力,与销售人员进行面对面的沟通交流,从而更加准确地判断哪一款车才是最适合自己的。这种直观的体验和深入的了解,极大地增强了消费者的购车信心,让他们不再犹豫不决,而是更果断做出决策。因此,无论是汽车销售企业还是消费者,他们都信赖晚报车展、看好晚报车展。”在提到举办首届晚报冬季车展的必要性时,车展主办方告诉记者。

促进消费,晚报冬季车展“义不容辞”

20多个品牌展位、300余辆展车,首届晚报冬季车展现场,各车企通过展示前沿技术、提供便捷选购、给予实惠优惠,向消费者传递出汽车行业蓬勃发展的信号,有力提振了消费信心,有望带动本地汽车消费市场迎来新一轮增长热潮。在这个寒冷的冬季,车展现场的火热氛围,仿佛预示着新的一年青海汽车市场即将迎来一个生机勃勃的春天。

在星途汽车展区,一辆炫酷的新能源汽车被围得水泄不通,销售人员热情洋溢地介绍着车辆的先进技术和超长续航里程,围观者不时发出阵阵惊叹。市民赵先生的目光紧紧地锁在车身上,他一边听着讲解,一边不住地点头,嘴里喃喃道:“这续航能力确实不错,现在充电也越来越方便了,新能源汽车真是未来的趋势啊。”不远处,市民余先生一家围着一辆宽敞的SUV讨论着,孩子们在车内兴奋地探索着汽车功能,父母则在向销售人员询问价格和优惠政策。他们的欢声笑语回荡在展位周围,仿佛已经看到了他们一家人开着新车去旅行的美好画面。这一幕幕场景,不仅仅是简单的看车、选车过程,更是消费者对美好生活的向往与追求,而车展,正是为他们搭建了这样一个触手可及的平台。

多重优惠,晚报冬季车展“不虚此行”

首届晚报冬季车展是汽车品牌的大聚会,从豪华品牌到亲民的自主品牌,从轿车、SUV到MPV等各类车型应有尽有。消费者不用奔波于各4S店,就能在短时间内将不同品牌同级别车型的外观、内饰、空间、配置等方面进行详细对比。例如中型SUV细分市场,消费者可以一次性看到日系、德系、美系等多品牌产品,均衡性价比、操控性、舒适性等因素,精准定位最适合自己的车,这种高效的选购体验提升了消费者对买到心仪好车的信心。

车展上,各大品牌为了吸引消费者,也纷纷亮出“看家本领”。各种令人心动的优惠政策应有尽有,除了直降现金优惠、限时一口价、以旧换新补贴外,还有各种大礼相送,送装潢、送保养等等。这些实实在在的优惠和丰富多彩的活动,让消费者感受到了车企满满的诚意,也让他们在购车时更加坚定了自己的选择。

首届晚报冬季车展将以最大的诚意与努力,为每一位观展者带来精彩的观展体验。首届晚报冬季车展绝对让你不虚此行。在这里,希望每一位消费者都能邂逅自己心仪的那辆汽车,享受到更多的购车优惠和乐趣。首届晚报冬季车展,让您的冬季生活更加多彩、惊喜连连,带来更多实惠和收获。

(记者一丁)

全家齐上阵!车展受到广大消费者青睐

买车卖车、看车赏车,冲业绩、引流量……晚报冬季车展如同一面多棱镜,折射出社会的多彩与人生的百态。随着年底的临近,车展更成为汽车销售人员冲刺业绩的关键时期,同时也是观展人员寻找梦想座驾、体验汽车文化的绝佳时机。

忙碌的身影冲刺业绩

随着晚报冬季车展的开幕,汽车销售人员也迎来了他们一年中最忙碌的时刻。他们身着整洁的制服,面带微笑,穿梭于各个展位之间,为每一位潜在的客户详细介绍车型、性能、价格及优惠政策。

在奥迪汽车展区,销售经理小申正忙着为客户介绍主推车型奥迪Q6,谈到消费者最关注的车展优惠价时,小申拿出一张调价单,详细介绍年去的这一波福利:“奥迪Q6、A7L两款车是奥迪汽车的热销款,为年底回馈广大消费者,我们拿出15万元的折扣,直接将价格打到最低……”

车展不仅是汽车的高光时刻,也是一场汽车销售人员的竞技比赛。车展的舞台上,他们不仅是销售汽车,更是在销售自己的梦想和信念。记者在车展看到,每个品牌的汽车销售人员都拿出看家本领,纷纷做到问不倒、难不了,从车辆的燃

油经济性到安全性能,从智能驾驶辅助系统到售后服务体系,他们如数家珍,以专业的解答和贴心的服务,不断收获着一个订单。

从各地奔赴车展的爱车人

以家庭为单位来观展是车展最常见的。在车展上,不乏一家老小齐上阵的温馨场景。父母带着孩子,或是夫妻携手,他们或驻足于心仪的车型前,仔细聆听销售人员的讲解,或兴奋地讨论着哪款车更适合家庭出行,脸上洋溢着对未来的憧憬和喜悦。“我们来自海东市民和县,今天给儿子看车,主要是过年儿子要娶媳妇了,想着买一台适合家用的SUV。”市民马先生告诉记者,由于马先生一家人常年在外地开饭店,只有年底才有时间回青海,所以错过了“五一”“十一”晚报车展,没想到年底还有一场车展,就马上抓住机会现场看车选车。“车展优惠力度大,而且各种品牌同时展出,方便我们一站式选车,真是太好了。”马先生说。

除了购车消费群体外,每一届车展也是摄影爱好者的天堂。他们手持相机,穿梭于各个展位之间,用镜头捕捉着每一款车型的独特魅力和每个精彩瞬间。

“直播卖车”成为新时尚

人手一部手机,现场直播卖车,这在今天的冬季车展上十分普遍,也成为汽车行业“内卷”新现象。随着国家报废更新和以旧换新“双新”政策的持续发力,多平台汽车销售收获了不少新业绩。

在以往换新政策和年度促销等因素刺激下,很多汽车新品牌也希望借助此次车展抢占市场,冲刺年底销量。记者在现场看到,不少汽车经销商纷纷通过直播,开启卖车模式,销售人员或主播通过直播展示各款车型的特点和优惠详情。别克展区内,一名销售人员在绕车讲解的同时,不时查询手中的报价单回答直播间里消费者的询价。“微蓝、威朗、昂科威plus等是车展上的热销款,我们也推出元旦降价优惠,大家可在直播间里预约试驾……”“我们上汽大众恰逢40周年,在晚报冬季车展推出各类车型最低价,特别是帕萨特、途观、朗逸等都有很亲民的价格。”

“直播卖车”已经成为汽车领域销售的一个新模式,目前我们已经推出多个抖音号、视频号,时时以直播的形式回复消费者需求,实现更广领域的销售成绩。”上汽大众品牌运营方贾磊告诉记者。(记者张静)

年末冲量,车企纷纷上演“花式促销”

本报讯(记者张静)2024年12月28日至2025年1月1日,以“开启汽车新征程”为主题的西宁晚报冬季车展在青海国际会展中心拉开序幕。20多个汽车品牌、300多台车同台竞技,以“破”底的价格、最大的优惠力度、最高的补贴向年末销售发起最后一波冲刺。

上汽大众、领克汽车等品牌登台参展,长安、吉利、长城汽车、奇瑞等自主品牌也拿出新车型和新技术亮相车展。值此年末冲刺阶段,销量“争夺战”也在晚报车展开启。继今年“五一”“十一”晚报车展后,各车企纷纷拿出热销款车型齐聚展馆,点燃了年末购车新热潮。此次车展上,星途汽车首次发布多合

新能源汽车。“作为主打新能源汽车的自主品牌,星途想通过晚报冬季车展在西宁亮相,推出了多合价格亲民、功能性强的新能源汽车,同时也在价格上拿出最优惠的政策吸引消费者。”星途汽车销售许总经理告诉记者。

除发布新技术、新战略外,晚报冬季车展上,自主品牌冲击百万级以上的豪华市场也成为一大看点。红旗率先推出了2025年红旗HS3、红旗HS7两款新品,其中HS3作为新品的主推款,其混动超强续航、3终身质保成为该款车型的最大卖点,也是消费者十分关注的方面。“趁着年底这一波大促,我们推出了2025年新款车型,一方面让新车与消费者提前见面,

另一方面通过车展发出最优惠的邀请,让红旗的消费者在这里看到最优惠、最优质的车型。”红旗汽车销售经理彭毛说。

晚报冬季车展第一天,多个展台的销售人员在观众入场前进行了销售动员会。沃尔沃、凯迪拉克、上汽大众等则是在展台安排销售人员为意向客户进行讲解,或安排活动人员在展馆发放宣传单、推出“扫码免费领礼品”活动获取意向客户。星宏名车豪华商务车展厅相关负责人表示:“我们是兰州的经销商,这次也是第一次参加晚报冬季车展,现场我们推出迈巴赫、奔驰、阿尔法等豪车与西宁朋友见面,希望车展期间多卖几辆车拉升业绩。”