

假期前两日超4万人逛晚报车展

走进新青海国际会展中心,前来逛展的人流如织,好不热闹!国庆中秋假期,当不少人还在为假期去哪儿玩而纠结时,西宁的市民早已有了心仪的去处——逛车展。记者从车展组委会了解到,车展前两日,已有超过4万人涌入车展现场。在这里,欢声笑语与汽车轰鸣交织在一起,一场关于汽车与科技的盛宴已然拉开帷幕——

全家出动,车展成欢乐聚会地

10月2日12时许,新青海国际会展中心门前车来车往,下车的人流一波接一波,有三五好友组团、有年轻情侣相约……大家纷纷朝着晚报“十一”车展走来,希望能在此与“梦中情车”邂逅。

走进展馆现场,首先映入眼帘的便是熙熙攘攘的人群,其中不乏全家总动员的温馨场景。在领克品牌展区前,李先生一家五口正兴致勃勃地参观着。李先生和妻子各推着一辆婴儿车,身旁还跟着一只活泼可爱的小狗,一家人的脸上都洋溢着幸福的笑容。“我们每年国庆都会来车展,这已经成为了我们家的传统节日了。”李先生笑着说道,“在这里不仅能了解到最新的汽车资讯,还能和家人一起逛逛,增进感情。你看,我家的小狗也跟着凑热闹。”

在本届车展上,零跑C16、领克900等六座大空间车型,成为了热门试驾车型。这几款车主打家庭出行,尤其适合多孩家庭或需兼顾老人接送的场景。

“这两天来逛展的人特别多!买车是件大事,来看车试驾的基本都是全家出动。车展上的专属福利吸引了不少消费者,这两天我们的两家参展门店都卖出去了10多台车!”零跑品牌销售经理王屹业告诉记者。

梦想与情怀交织,车展见证多元热爱

车展现场,豪车展区总是吸引着众多人的目光。在宝马展区,一个小男孩正坐在驾驶座上,双手紧紧握着方向盘,眼睛里闪烁着兴奋的光芒,仿佛自己已经驾驶着豪车驰骋在马路上。“真是太酷了,我长大后也要买一台这样的车!”小男孩兴奋地说道。

除了怀揣“豪车梦”的小孩,车展现场还有不少“资深车迷”。62岁的王叔就是其中之一,从西厅到中厅,他在各个展位前仔细地观察着每一辆车。“我年轻的时候就喜欢车,那时候条件不好,只能看看。现在生活好了,每年的晚报车展我都来,看看最新的车型和技术。”王叔高兴地说。

从海北州门源县来西宁过国庆中秋假期的马明鑫一家,也趁着假期来到了车展现场。马先生站在一辆越野车前,仔细地了解车辆的参数和配置。“我们一家人打算明年去新疆自驾游,所以想换一辆性能好、空间大的车。”马先生说道,“正好赶上晚报‘十一’车展,这么多品牌和车型集中展示,我们准备好好比较一下,选一辆最适合我们的车。”

除了热闹的参观人群,车展现场还有丰富多彩的活动和表演。舞台上的车模走秀精彩纷呈,吸引了众多观众驻足观看;“十六人格互动展区”里,不少年轻人正扫码参与测试,并寻找与自己匹配的艺术空间合影留念。此外,车展主办方还为观众准备了丰富的礼品和优惠活动,让人们在欣赏汽车的同时,还能享受到实实在在的福利。

第30届西宁晚报“十一”车展热度正酣!在这里,人们可以感受到汽车文化的魅力,实现购车梦想;能够与家人朋友一起度过美好的时光,留下难忘的回忆。随着假期的继续,车展现场还会迎来更多的人潮,这场汽车盛宴也将持续升温。(记者 李静)

国产新能源汽车“闪耀”晚报车展

本报讯(实习记者 周智昂)国庆中秋假期序幕拉开,晚报车展迎来了从心动到行动的时刻。10月1日,第30届西宁晚报“十一”车展开幕,在新青海国际会展中心,新能源汽车“豪华阵容”集结,成为本届车展上最引人注目的亮点。

本届车展上,新能源车型占比高达45%,创下历届车展之最,新能源汽车成为绝对主角。记者在现场看到,传统品牌与造车新势力纷纷亮出“王牌”,带来多款搭载新能源技术的新车型。鸿蒙智行、比亚迪、理想等新能源品牌登台亮相,全系车型与前沿技术同台“献唱”,成为全场焦点。

鸿蒙智行首款新能源旅行车享界S9T,融合轿车舒适性与SUV通过性,打破车型边界。以优雅“寰宇美学”设计语言,搭配仙踪绿车色与星河大灯,呈现行驶中的视觉艺术。它不仅拥有掀背式电动尾门与宽敞后备箱,更配备-6℃至50℃可调冷暖箱,满足旅途中的冷热需求。

捷途山海品牌下的山海L7PLUS,作为新能源汽车重新定义的家庭旅行方式,这款“长续航豪华电七座SUV”基于昆仑超级混动平台打造,以2820毫米超长轴距打造灵动大空间。220公里纯电续航加上1700公里综合续航,彻底告别里程焦虑。

还有比亚迪旗下百万级新能源硬派越野SUV仰望U8L、理想旗下专为年轻人打造的“移动的家”理想i6、为家庭带来“稳稳的幸福”的理想i8,以海洋美学为设计语言的比亚迪海洋系列海狮06等等。

本届车展如同一面镜子,映照出青海乃至全国汽车消费市场正在发生的深刻变革。新能源车型已从“新兴技术”走向“主流选择”,无论是百万级别的豪华座驾,还是亲民实用的家庭用车,新能源车已成为不可阻挡的潮流。

在车展现场,带着家人前来观展的顾先生感慨:“国产新能源车的设计、空间、续航都让人眼前一亮,而且新能源汽车的用车成本更低,我们都在考虑把燃油车换成新能源SUV。”

鸿蒙智行展台负责人认为,青海市场对新能源车的接受度正在快速提升。消费者不再仅仅关注政策补贴,更看重技术成熟度与产品带来的生活品质变革,这正是市场走向成熟的标志。



海龙 摄

“十六型”人格打造购车新体验



海龙 摄

“快来测测你是哪种类型的人格?”在新青海国际会展中心中厅与西厅的交界处,一幅醒目的“十六型人格研究中心”导览图前围满了不少消费者。“什么是‘十六型’人格?”“车展上为何出现了‘十六型’人格活动?”新奇的互动引起了不少消费者的好奇,这项独特的活动也成为了本届晚报“十一”车展受欢迎的互动体验区之一。

“我们在展馆入口区发放导览图,市民集满6个打卡点印章即可参与抽奖。”据活动现场工作人员介绍,这条精心设计的路线不仅包

含石头剪刀布小游戏、愿望打卡墙、性格测试等互动环节,在中途还可以品尝咖啡,在盖章集章的过程中还能经过不少有趣的车型,比如百万豪车仰望U8L,还可以看到贴满了可爱图案的车型,让消费者在了解自我的同时,还能让逛展充满乐趣。

在抽奖区域,除了洗漱用品、水杯、椅子等实用礼品,参与者还能获取免费学车的名额。青海青塘驾驶员培训有限公司销售人员汪世凯介绍:“本次参与抽奖的学车名额为活动一等奖,共有两份,

消费者获得名额后即可到对应的驾校进行一对一学车培训,绝对是货真价实的福利。”

近年来,“MBTI十六型”人格在年轻群体中持续风靡,本届晚报车展创新引入“十六型人格互动展区”,通过“十六型人格·专属车生活”的主题概念,带来汽车与人格这种跨界的文化互动方式,让“每种人格都有专属座驾”的理念为消费者带来新体验。

“在本次车展中,我们结合‘十六型’人格特质,为不同个性的消费者带来了多款契合其风格的车型。例如,仰望U8L、腾势N9更偏向‘I’人,在静谧中彰显品位,而比亚迪秦LEV、元UP等车型,则更适合外向活力的‘E’人,动感设计呼应满满热情。”据活动策划者介绍,“十六型”人格展出一定会让西宁的消费者,尤其是年轻消费者感受到“品牌理解我”的互动体验,从而拉近各大汽车品牌与用户的距离。

这种人格与汽车的结合,不仅让选车过程变得更有趣,更让汽车从代步工具变成承载个性与生活态度的表达方式。市民姜丽表示:“这种模式更符合年轻人个性化表达的消费趋势,当我们遇到符合自己人格类型的推荐车型时,这种情感共鸣,远比传统销售话术更让人心动。”(记者 文月婷)

“云看车”让车展“流量”变销量

“欢迎来到我的直播间,今天是车展第二天……”当熟悉的直播话语撞上车辆的轰鸣引擎,第30届西宁晚报“十一”车展现场正上演着一场别开生面的“直播大比拼”。来到零跑、吉利、领克等品牌的展台前,拿着直播设备的主播们正与屏幕前的观众热情互动;另一侧,奥迪、宝马等豪车品牌也一改“高冷”面貌,用直播间专属福利吸引着广大消费者。

线上预约,市民逛展更便捷

走进零跑展台,主播的嗓音穿透人群:“欢迎来到零跑的直播间,在车展期间购车,抽奖活动、置换补贴等多重好礼等你来享!”展车前,主播详细介绍着车辆的外观、配置、空间等,屏幕那头,网友的弹幕如潮水般涌来:“想去逛车展,现在去能

送门票吗?”“已预约试驾,求赠品!”在各品牌的直播间内,不少市民游客都希望预约看车:“我还有半个小时到,过来还能试驾体验吗?”比亚迪的销售顾问小张正卖力介绍:“点击下方小风车就能领取十一车展底价报价单!如果您有购车意愿,到展馆直接联系我们,我们也可以接您来看车……”

多品牌加入,直播间里福利多

“以前车展靠嗓门吆喝,现在少不了手机‘种草’。”一位参展商笑着说道。如果说各大国产品牌的直播已成常态化,那么豪车展区的直播秀则带着一丝“反差萌”。

走进宝马展区,主播正指着车上的报价牌喊话:“宝马2系18万起,3系24万就能到手,直播间预约试驾还赠送价值398元的专属礼

品!”路过的刘阿姨停下脚步:“现在18万就能买到宝马了?”销售顾问立刻给出解答:“这是车展专属价,其间下单还能享受首付0元起,月供1180元起的超值优惠。”沃尔沃、奥迪等品牌的直播热情也格外高涨:“各位观众,咱们一个过来,看车试驾谈价格,我们都能满足!”

不远处的鸿蒙智行展区,主播正在向界M9车旁讲解:“这款车的外观超亮眼,智能化属性拉满,还有车展专属福利!”话音未落,现场便有不少车迷排队上车体验,直播间的观众们也跟镜头头,开启“云试驾”。

下午3时,展厅内的灯光依然璀璨。直播间里,各类咨询正不断弹出;展台前,试驾的队伍排起长龙。当科技与汽车相遇,这场“速度与激情”的较量,才刚刚开始。

(记者 李静)