

# 晚报冬季车展掀起年末购车潮

冬季还有车展?

对!12月12日,第二届西宁晚报冬季车展如约而至。

深冬的高原古城,热情驱散寒意。开幕第一天,西宁气温骤降,但是市民蜂拥而至的购车热情不减。第二届西宁晚报冬季车展开幕,标志着我市汽车消费市场正式形成“春季‘五一’、秋季‘十一’、冬季年末”的全年度、全链条展会格局,为市民提供了跨越四季的看车购车平台。

## 创新时序填补冬季车展空白

本次冬季车展是我市继首次尝试后、第二次在12月份举办的大型汽车展会,汇集约400辆展车,涵盖各类热门品牌和车型,包括新能源汽车、豪华汽车、家用轿车、SUV等。同时,搭建了30多个展位,为各品牌的汽车经销商提供汽车展示舞台。展会组委会负责人介绍:“过去晚报车展集中于‘五一’、‘十一’,两个黄金周,冬季一直是空白。去年我们尝试打破季节限制,举办了第一届冬季车展,取得了较好的销售业绩。为了方便市民购车,持续送出购车‘福利’,我们再一次发力打造冬季汽车消费服务平台。”

记者在现场看到,尽管室外最高气温已降至零下,但展馆内看车、询价、体验的市民络绎不绝。“听说新能源汽车马上要取消购置税了,我们趁着晚报冬季车展来瞧瞧,看有没有心仪的车。”“今年我们错过了‘五一’、‘十一’车展,听说要举办冬季车展,就专程来一趟,看看年底有没有更好的优惠政策。”采访中不少市民表示,一站式的车展平台,既便利、又便宜。

## 线上线下融合搭建智慧购车平台

“宝子们,冬季车展上福利多、车型多,如果来不了现场,我给大家一一介绍……”在各品牌展区记者看到,各展台均设有数字化显示屏和线上咨询通道,市民可通过扫描二维码进入“车展直播间”,实现线上看车、预约试驾、比价咨询等功能。华为品牌销售经理告诉记者:“我们专门为晚报冬季车展推出了线上专属优惠,并安排汽车达人全天候直播讲解,让无法到场的消费者也能‘云参与’。”

本次车展采用“线上线下双渠道”销售模式,是车展现场最普遍的展示方式。采访中多家汽车品牌销售经理告诉记者,无论在车展还是在日常销售时,线上渠道打通了新的销售平台,不少州县群众不便随时来看车,所以通过线上沉浸式体验的方式了解车况、询问车价以及优惠政策等,实现了线上订单新路径。

此外,记者看到,不少汽车品牌展区还策划了试乘试驾、汽车文化讲座等一系列活动,吸引不同群体购车消费者体验多元化购车感受。市商务局相关负责人表示:“冬季车展不仅刺激了年末汽车消费,更通过延长展会链条,促进我市汽车产业全年均衡发展。未来我们将继续优化展会布局,结合线上线下渠道,为市民和车企搭建更高效、更便捷的对接平台。”

(记者 张国静)



## 小米汽车首秀晚报冬季车展受热捧

**本报讯(记者 一丁)**“快看,这辆小米汽车,外形真炫酷!”12月12日,在西宁晚报第二届冬季车展现场,小米汽车一经亮相就引发了观展者关注,小米汽车展台成为展会现场最具人气的展台之一。

据悉,多年来小米以高性价比的电子产品、不断创新的科技以及优质的用户服务,积累了庞大的用户群体和极高的品牌忠诚度。消费者对小米品牌的信任,自然地延伸到了小米汽车领域,使得小米汽车一经推出就备受消费者认可。随着新能源汽车队伍的发展壮大,小米汽车陆续在全国各地开设销售店铺,可青海市场却迟迟没有入驻,这也一度让青海车迷十分失望。

随着招商引资工作的进一步推进,今年10月28日,青海市场第一家小米汽车2S店在东川园区正式开业,这也让青海的车迷和消费者兴奋了起来,都希望能够多了解小米汽车。没想到这一愿望立马变成现实。在本届晚报冬季车展上,小米汽车携YU7、SU7进行“首秀”,从开展伊始展台便被观展者层层围住,与新车合影的、上车试乘的排起了长队。

“我们一来到青海就听说了西宁晚报车展的品牌影响力和销售实力,无奈已经错过了晚报‘五一’和‘十一’车展,没想到在年末西宁晚报还推出了冬季车展,听到这个好消息我们早早报了名,只为抢抓机

遇,希望借助晚报冬季车展的东风提升品牌在青海市场的知名度和曝光度,让更多的青海消费者知道小米汽车、了解小米汽车。此次冬季车展,除了车辆独有的硬核技术实力比较吸引人外,我们还带来了诚意十足的购车优惠,相信一定会让不少持币观望的消费者果断出手。”小米汽车2S店销售告诉记者。

小米汽车区域负责人表示,此次首秀西宁晚报冬季车展,是品牌深耕西北市场的重要一步。未来,小米汽车将在西宁布局更多体验中心与服务网点,让消费者能更便捷地享受“科技+出行”的融合服务。

## 年终车市收官战打响!车企抢单火力全开

**本报讯(记者 刘瑜)**12月12日,西宁寒风凛冽,气温骤降,但第二届西宁晚报冬季车展现场却气氛热烈、人气高涨。作为今年西宁车市的收官之作,这场汽车盛会不仅为市民带来了购车福利,更成为各大车企冲刺年终销量的关键战场,现场促销氛围拉满,订单洽谈火热朝天。

相较于以往车展的华丽布展与丰富活动,本次冬季车展更显务实本色,各大车企纷纷聚焦“冲销量、稳业绩”核心目标,拿出年度最大优惠力度,以实打实的让利吸引消费者。走进车展现场,“聚礼‘双十二’,年终大收官”“百亿补贴倒计时,年终抄底至高省4万元”等醒目标语随处可见。销售人员穿梭于展台之间,或细致为观展者介绍车型性能,或耐心核算购车优惠,部分品牌还开启线上直播,同步推送车展盛况与

促销政策,忙得不亦乐乎。

“年底是销量冲刺的最后窗口期,借助晚报车展的公信力和人气,我们特意抽调4名销售骨干驻场,把销量最好的主力车型全部摆上展台,就是希望能再冲一波业绩。”荣威汽车市场经理王龙介绍,此前“十一”车展期间,荣威品牌斩获20台订单,此次针对年终冲量,优惠力度再度升级,荣威M7和D7两款热门车型至高优惠达3.9万元,力求突破过往销量成绩。长城汽车销售人员也表示,本次展出的4款主力车型均为年度畅销款,优惠力度堪称全年最大,至高让利3万元,抢抓年终消费热潮冲刺销量。

奇瑞凯翼展台前同样热度不减,一大早便有3名意向顾客留下联系方式,为销量突破打下良好基础。该品牌销售人员信心满满地说:

“‘双十二’节点叠加晚报车展的影响力,再加上置换礼、厂补、质保礼等多重福利加持,我们有信心实现销量新突破,不辜负年底这最后的冲刺机会。”

市民购车热情也与车企冲量战意形成呼应,不少消费者专程赶来挑选心仪车型。市民王先生表示,一直关注晚报车展的品牌实力,知道年底这场车展是购车好时机,特意带着家人赶来“薅羊毛”,争取赶上今年购车的末班车。

据了解,本次车展汇集400辆展车、30多个展位,涵盖小米、比亚迪、问界、凯迪拉克等众多热门品牌,其中小米汽车更是首次亮相西宁车展。主办方以免费开放的形式邀请市民观展,为车企与消费者搭建高效对接平台,助力车市年末消费热潮持续升温。

## 免税倒计时!

**本报讯(记者 刘瑜)**12月12日,第二届西宁晚报冬季车展开幕恰逢“双十二”节点,更叠加新能源车购置税全额免征优惠政策倒计时利好,“三重机遇”齐聚一堂,让这场年终汽车盛会成为市民购车的“黄金窗口”,新能源车展台人气爆棚,消费者抢抓政策红利,购车热情高涨。

当天西宁寒意十足,但车展现场新能源车展区却热度飙升,“免税倒计时,购车正当时”“购置税全免倒计时,税末狂欢购”等标语格外醒目,不少市民直奔新能源车展台,详细咨询车型参数与免税政策,销售人员则重点讲解政策细节与购车优惠,现场咨询、试驾、洽谈订单的消费者络绎不绝。

据悉,明年1月1日起新能源车购置税优惠政策将调整,当前仅剩十余天的政策

## 晚报冬季车展成购车“黄金窗口”

红利窗口期,成为推动市民购车的重要动力。“早就想买辆新能源车,听说购置税优惠政策要变了,赶在年底车展过来看看,既能享受免税福利,还能叠加车展优惠,太划算了。”市民张女士一边试驾新能源车,一边向记者说道,她对比了多款车型后,已经锁定心仪车辆,打算尽快下单办理手续。

各大新能源车企也精准把握政策节点,将购置税减免与车展优惠相结合,推出多重福利套餐。比亚迪展台前,不少消费者驻足咨询,工作人员介绍,12月31日前购车可享厂家至高1.5万元超级补贴。东风猛士则推出1万元置换补贴、5000元地方补贴及2000元油卡福利,搭配免税政策,进一步降低购车成本。

长城汽车销售人员特意提醒消费者:

“购置税优惠政策即将到期,现在购车能省下一笔不小的开支,再加上我们品牌至高3万元的车展优惠,错过这次就要多花钱了。”不少市民也深知政策红利的珍贵,购车决策更为果断。“算下来免税能省几千元甚至上万元,再加上‘双十二’和年底车企的优惠,现在买车性价比最高,赶紧定下来免得政策到期后悔。”市民赵先生在选定一款新能源车型后,当场与销售人员敲定订单。

主办方相关负责人表示,本次冬季车展不仅汇集众多热门新能源车品牌,更全力衔接政策红利,联合参展车企推出空前优惠,以免费开放的形式为市民打造便捷购车平台。在政策倒计时与双重优惠的叠加效应下,这场年终汽车盛会正助力市民抢抓购车好时机,也为西宁年末车市注入强劲活力。

