

人气爆棚 购销两旺

报业车展举行

花絮

现场直播“圈粉”

本报记者 朱传胜

“大家好,我是焦作的阿丁哥,有购买电动自行车需求的家人们,可以把你想要的款式、价位‘打’出来,阿丁哥带你到展会上看车型……”2024年春季焦作市汽车、电动自行车促消费特卖会3月29日在市东方红广场拉开帷幕。

展会上,一些电动自行车

参展商现场开启了抖音直播带货,一些线下销售人员变身主播介绍车型。借助此次展会,不少主播线上“圈粉”无数,并与“粉丝”进行互动,让“粉丝”足不出户就能线上看车。主播称,对于距离车展较近的“粉丝”,看中车型后会赶到车展现场购车。

搭载鸿蒙系统的电动自行车来了

本报记者 朱传胜

真是没想到,华为的鸿蒙系统不仅可以装在汽车上,还能装在电动自行车上。在2024年春季焦作市汽车、电动自行车促消费特卖会上,细心的市民惊喜地发现,台铃电动车参展区的一款搭载鸿蒙系统的电动自行车在展会上亮相。

华为作为中国科技企业代表,研发的鸿蒙系统打破了安卓等国外垄断,自此,中国也拥有自己的终端操作系统。在这款电动自行车前端的车身上,HarmonyOS Connect的标

示清晰可见。台铃电动车品牌参展商表示,用户只需要将华为智能设备与车辆连接,就可以通过华为智能设备实现远程控制、车辆状态查询、防盗报警等操作。同时,用户还可以通过华为智能设备随时查看车辆的电池电量、行驶里程等信息,更好地掌握车辆的使用情况。

“在华为鸿蒙智联的加持下,台铃电动车实现出行全场景无死角智慧功能覆盖,这使得我们的出行体验越来越好。”该参展商说。

如何挑选电动自行车

本报记者 丁垒

3月29日,由焦作日报社、山阳区商务局联合主办的2024年春季焦作市汽车、电动自行车促消费特卖会在市东方红广场拉开帷幕。记者在现场采访时发现,不少消费者看到那么多电动自行车聚集在一起,反而挑花了眼,不知道哪个品牌、哪种型号的车更适合自己的。记者随后采访了多家电动车品牌资深后勤保障人员,师傅们给大家提出以下建议。

第一步,明确需求。在选购前,消费者应该先根据自己日常出行的距离、路况、载重等因素,明确自己的购车需求,然后才能更好地根据需求选购车型。比如,日常通勤距离比较远,续航能力以及影响车辆续航能力的电池、电机性能就应该多加关注;如果需要经常行驶在坡道较多的地区,则应选择具有足够爬坡能力的车型;如果想购买一辆更时尚的电动自行车,外观、智能控制等方面更重要。

第二步,了解品牌与型号。目前,市场上电动车品牌和型号众多,竞争激烈,对于消费者来说,这是好事,但消费者在下决定购买前,应该多关注报纸上的相关报道,对各电动车品牌的口碑、售后服务以及产品特点有一

定的了解,同时对电动自行车的电池容量、续航里程、充电时间等关键参数有所掌握,这样在购车时就不会完全跟着销售人员的思路走,觉得哪款车都不错。

第三步,检查和试驾。我们在购买电动自行车时,一定要仔细检查车辆质量,看车身焊接是否牢固,车架是否有锈迹、裂纹等缺陷;检查轮胎磨损情况,确保轮胎尺寸与说明书相符;检查刹车系统、灯光等安全设施是否齐全有效。另外,试驾也很有必要,在试驾时我们可以充分感受车辆的操控性能、刹车性能以及乘坐舒适度,还可以观察车辆在不同路况下的表现,以便更全面地了解车辆性能。

还有一点比较重要,那就是尽可能选择大品牌的产品。所谓大品牌,也是一点一点地成长起来的,它们的高知名度和良好口碑,是靠科技创新和服务提升在市场竞争中积累形成的。所以,一般而言,大品牌的产品质量相对更值得信赖。我们在购买电动自行车时,切勿片面追求低价产品,电动自行车只有在符合标准的情况下,才能保证其安全性,而只在价格上占比较优势的产品,产品安全性通常难以保证。

精彩的节目表演。

市民在雅迪电动车展区选购新车。

市民在绿源电动车展区了解优惠政策。

市民在台铃电动车展区选购新车。

市民在新日电动车展区选购新车。

(照片除署名外均为本报记者宋崇飞摄)



车展现场。 本报记者 林晓 摄

本报讯(记者丁垒)3月29日,焦作日报社、山阳区商务局联合主办的2024年春季焦作市汽车、电动自行车促消费特卖会在市东方红广场拉开帷幕,这场大型车展延续了报业车展一贯的高品质,为消费者购车提供了实实在在的便利和实惠。

近年来,为了给汽车、电动车品牌提供更多途径展示自己的商品,给消费者搭建更大、服务质量更有保障的车辆选购平台和更便捷、更优惠的购车机会,焦作日报社一直致力于打造高端车展,并通过不断努力把报业车展打造成了本地区行业标杆。

随着经济的发展和生活水平的不断提高,人们对出行工具也有着更多的需求,除了价格、续航能力、安全性、便捷性外,时尚、运动休闲、智能等元素也越来越多地成为影响消费者购买意愿的因素,能够一次看到更多品牌、更多车型,不用东奔西走就能选出自己最心仪的一款车就显得十分重要。在这个百花争艳的春日,报业车展召集众多品牌同时在同一地点集中亮相,就很好地满足了消费者的这一需求。

本次车展展出的车辆以电动自行车为主,雅迪、小刀、台铃、绿源、新日等主流品牌携旗下多款车型亮相,充分展示了各自品牌的科技力、产品力、服务力。记者在车展现场看到,多品牌、多款型车辆琳琅满目,美不胜收。在各展区,数百辆款式新颖的车型排列整齐,从电动两轮车到电动休闲三轮车,从常规款式到时尚新颖、科技感十足的市场新宠,从千元左右的踏板车型到功能更齐全、更先进的最新款智能化车型,应有尽有,充分满足了不同消费群体的购车需求。

在续航能力等关键性能普遍提升的基础上,不同品牌电动车根据市场新动向,又争相推出了许多更新潮、更个性化的新产品,靠科技提升,为消费者提供更完美的骑行感受。同时,为最大限度让利消费者,各参展商还纷纷推出优惠活动,比如以价格更低的活动价销售实用车型、推出超值换购活动、推出购新款车型现场抽奖、购车送大礼包等促销活动,这一切都让在车展现场买车更划算。车型多、价格实在、配套优惠力度大,让人没办法不出手。

微风不燥,春光正好,车展期间的好天气也让在市东方红广场赏车、购车成了一种享受。位于市中心的市东方红广场本来就是周边市民的主要文化休闲场所,举办车展吸引了更多的人到场。这些因素又为车展的火爆提供了保障,让参展商实现了现场销售和品牌推广双丰收。3月29日上午车展一开幕,各展区内赏车、购车的市民络绎不绝,一位销售人员需要同时兼顾几拨客人,接下来的时间里,在各展区,两三辆车同时售出、所有安装工人同时装车是常见景象。

一段时间以来,作为主流媒体,焦作日报社一直在努力提振市场信心、释放消费潜力,促进我市经济持续稳定发展。此次和山阳区商务局联合举办的车展,为参展商搭建完善的展示平台,为市民购车提供“一站式”服务和多重优惠,真正实现了让消费者和参展商各得其利、实现共赢。