



# 来车展交个“创”朋友

当长沙国际车展成为“朋友圈”，这群人敢闯能创也懂车

## 年轻 生活市集 就要创

本报记者毛传 李兴邦 张翼  
红网记者周宇广 长沙报道

12月10日至15日，第二十一届长沙国际车展将于长沙国际会展中心启幕。21年来，长沙国际车展一路创新突破，也见证了无数梦想在此汇聚。21岁的它，早已不只是车展，更是一个不断扩大的“朋友圈”。这些来自不同领域的的朋友，有思想、有行动，与车展一同在湖湘大地上书写精彩，让梦想持续生长。

若你也想成为长沙国际车展“朋友圈”的一员，不妨关注本届车展的“年轻就要创 AUTO LIFE 青年市集”，这里正在热力招募中。在它成为人气打卡点之前，不妨先来会会老朋友，感受他们带来的创业激情与灵感火花。

▶李志走在解放西街头。  
图/记者杨旭

▼连续创业者李刚。  
图/“飞梦雨花”微信公众号



## 年度最佳购车时机已锁定

来长沙国际车展当“锦鲤”，一堆隐藏福利等你解锁

本报记者胡雄 长沙报道

常有读者询问：一年之中何时购车最划算？从年初到年末，各大车企与4S店在社交平台不断推出促销

信息，令人难以精准把握最佳入手时机。而从“天时、地利、人和”多重维度来看，即将到来的第二十一届长沙国际车展，堪称今年购车的最佳窗口期。

### 年度切换节点是买车重要时机

对于购车来说，年度切换的节点尤为重要。12月10日至15日，第二十一届长沙国际车展将在长沙国际会展中心举办，而12月中旬正是一年中购车的绝佳“天时”。

首先，当前正值车企与经销商冲击年度销售目标的关键阶段。乘联分会数据显示，截至2025年11月，仅3家车企提前完成年度销售任务，这意味着多数品牌需在12月全力冲刺，交出年度答卷。为达成业绩，各家车企和

经销商往往会推出全年最具吸引力的促销政策。

其次，自2026年1月1日起，新能源汽车购置税政策将从全额免征调整为减半征收，单车最高免税额由3万元降至1.5万元。若在12月中旬购车，消费者仅购置税一项最高可节省1.5万元。为何强调12月中旬？因为考虑到订车犹豫期与新车交付周期，此时下单既能从容决策，又能确保在政策调整前完成购置流程。

### 多重地区购车补贴活动等你来

与此同时，汽车作为大宗消费品，当前正与各级地方推出的专属补贴政策高度契合。第二十一届长沙国际车展举办期间，恰逢湖南省商务厅推出总额达1亿元的购车补贴活动。即日起至2025年12月31日，凡在湖南省内购车的消费者，均有机会申领“购车补贴消费券”或参与“购车

大奖消费券”抽奖。其中，“购车补贴消费券”最高额度5000元，“购车大奖消费券”最高可达5万元。活动期间购车并凭发票即可参与，两种消费券可叠加抽奖——说不定，那位“超级锦鲤”就是你。

除了省级福利，长沙市也推出了具有吸引力的购车激励。在11月28

日至12月19日期间，于长沙购买5万元以上新车，凭购车发票通过“潇湘一卡通”等指定平台完成信息登记，即可参与抽奖，最高可获2万元大奖。开奖日期分别为12月10日、15日和22日，均覆盖长沙车展展期。成为“超级锦鲤”之后，再添一个“优质锦鲤”称号也并非不可能。

等品牌提前释放专属福利。

更多车企优惠将在现场陆续揭晓，欢迎消费者亲临展位咨询洽谈。

本届车展还联动和顺石油、和顺新能源等合作方，推出“百万购车礼”等跨界福利。

此外，区级奖励也为购车福利“再加码”。本届长沙国际车展的展期，完整覆盖了长沙市望城区、雨花区、芙蓉区等区域开展的“汽车促销”活动时段。车展期间购车时，若选择上述区域的授权经销商，或许“超级+优质+幸运”的三重惊喜便会同降。

从政策利好、区域补贴到展会专属优惠，第二十一届长沙国际车展可谓集齐“天时、地利、人和”。提醒近期有购车计划的朋友：若错过这次车展，恐怕很难再遇上如此力度的综合优惠时机。

### 人气爆棚的“卖车王”是实力背书

作为有着“中国车市卖车王”美誉的长沙国际车展，本届同样满载诚意。凡在车展期间下单并支付5000元以上定金的消费者，即可参与“团购普惠奖”与“购车幸运奖”双重活动。“团购普惠奖”的500元油卡无需抽签，排

队即领；“购车幸运奖”则最高有机会赢取价值8000元的华为手机。展台福利叠加，为购车再添惊喜。

在品牌专属优惠方面，已有智己、林肯、广汽昊铂、长安福特、领克、吉利银河、坦克、一汽奥迪、广汽埃安

### ▶ 65岁“顽童”李志

“让年轻人不躺平，就是我的成就感”

六十五岁，依然敢“闯”能“创”，这就是二次创业的李志。

李志用两个词形容自己：开朗与豁达。在她看来，遇到困难时，不妨先把烦心事放一放，让自己先开心起来，灿烂起来。

不少“00后”粉丝专门从外省赶到长沙，来到“超级魅力四射”，只为见李志一面，与她合影，听一句鼓励。有粉丝告诉她，要把合影视频发给妈妈看，想让更多人知道：六十五岁的李志还在创业。“看到您还在奋斗，我们还有什么理由躺平？”

这样的话，反过来也激励着李志。

她感到自己正在做一件了不起的事：“能让年轻人不再躺平，这让我很有成就感。”

聊起汽车，这位“顽童”同样兴致盎然。

从最早拥有一辆六万元的车，到后来换到了几十万、上百万元的车，李志笑言：“现在我爱节能车、爱电车，也爱大车。”如今，她的座驾是一台理想L9，“再也不用惦记加油，而且坐起来非常舒服。”

与车相伴的这些年，也让李志对车展有了新的理解：车展能带给人幸福感，一种享受的体验，让我们能在里挑选各式各样的车，遇见不一样的自己。

### ▶ 连续创业者李刚

“车只是个工具，玩过就够”

用五个词形容自己，李刚的选择是：激情、热情、冲劲、生猛，还有酷。

李刚是湖南怀化人，2003年入伍，曾是深圳某特战队的狙击手。在部队期间，他担任过代理排长，荣立个人二等功1次、三等功3次，并获评“见义勇为模范”“全武警部队优秀士官人才奖”等荣誉。2012年，因身体伤病难以维持最佳训练状态，李刚告别了军营。

退伍后，他并未选择安置工作，而是走上了另一条更贴合个性的路，持续创业。开健身房、经营水果店、在大型事业单位工作数年……丰富的经历勾勒出他不断尝试、始终在路上的创业者画像。

如今，李刚正孵化一个融合咖啡与餐酒的品牌项目(Work to work)，预

计明年初正式推出。看似专心创业，他的状态却如“闲云野鹤”般自在。聊天间，他可能随手掏出弹弓把玩，或啜饮一口自己调制的饮品，身上依旧带着几分部队里练就的利落与随性。

对车的态度也如他的性格一般。“我玩过不下二三十台车，还经营过改装公司。车对我来说，就是个有意思的工具。”正因如此，李刚名下如今“一台属于自己的车都没有”。

但这并不影响他爱看车、爱逛车展。“我觉得逛车展比逛商场有趣多了。”李刚建议即将前往长沙国际车展的朋友：“多去看，去接触喜欢的车，不仅要触摸，更要试驾，去理解每台车背后的的品牌理念，并把这种思考带入自己的工作与生活，让自己走得更好、更远。”

### ▶ 怪兽体育万思涵

非专业出身，如何“开”出一片专业天地

身材娇小，却喜欢驾驭大V8陆巡驰骋；建筑专业毕业，却一头扎进体育产业，她是万思涵，朋友们总亲切地叫她“万万”。

她和团队中没有一人出身体育专业，但这群“非专业”的人，却打造出一家专业的体育公司。“这要感谢我在研究生阶段接触到社会公正、公平相关的课题。最初我们想做类似‘乐客’那样的24小时健身房，希望打造一个低消费、人人都能参与运动、挥洒汗水、获得快乐的共享空间。”在不断摸索与迭代中，怪兽体育逐渐成形。

“我们有个‘旅游KPI’，团队会定

期去国内外优秀的体育场馆考察学习。”正是这样的行走与观察，让万思涵和团队学会从另一个视角审视场馆运营、活动策划与内容组织，也由此带来许多新的改变。

在万思涵看来，冲劲足是创业者与生俱来的特质，这一点也体现在她的选车上。她的第一台车是搭载V8发动机的丰田陆巡，后来因家庭需要，又添置了纯电动的腾势D9。

当被问到今年长沙车展是否有特别关注的车型，她兴奋地表示：“我要买宝马i3，新世纪！它什么时候上市，我就什么时候下单。”