齐鲁晚报

齐鲁车展背后的故事

2012年齐鲁春季车展已经落下帷幕，一场精心准备了三个月，吸引20万人到现场参观的车坛盛宴，就此告一段落。齐鲁车展上，大家在现场看到的往往是崭新的展车和活跃着的销售顾问。对于围绕整个车展忙碌的策划团队、执行公司、后勤保障等幕后团队，大家并不了解。这些创造了无数个令现场观众、网友们叹为观止的精彩活动，实现了一个又一个销售奇迹的创意团队，个中辛苦，又有谁知。本期，我们特意制作一期车展背后的故事专题，以飨读者。

2012齐鲁春季车展之最

最幸运:免费抽新车

陪着朋友逛车展的程俊凌，做梦都想不到“天上掉下来辆帝豪”来。车展期间，吉利帝豪每天抽出20位幸运观众，最后一天再从这80位幸运观众中抽出获奖者。来自省城济南的程俊岭最终获得大奖：帝豪EC718五年使用权。帝豪汽车本届车展凭借门票抽车、人体彩绘等活动，极大地刺激了车展销量，完成成交378辆，创历届车展新高。

最高龄:40年无大修

舜耕馆场外东风日产展台，一辆稍显老旧的日产公爵王车顶上，放着“40年，它一直在奔跑”的指示牌。车展开始之前，东风日产联合齐鲁晚报举办寻找山东第一辆日产公爵王活动，结果临沂平邑县的1973年公爵王最终获胜，并参展本次齐鲁车展。这辆车40年发动机没大修，前后灯和保险杠均为原厂，被网友封为“神车”。

最淡定:子夜成交

早就听说齐鲁车展火爆惊艳，优惠巨多，一直想给太太买辆车的刘先生15日一早坐车两个多小时从曲阜来到济南观看车展，在车展上，刘先生看中雷克萨斯新上市的GS250，但并没有立即做出购买决定。而当销售顾问驱车百里到达曲阜，给刘先生介绍了新车优惠及订车豪礼时，刘先生终于决定当即交付定金，此时已经是晚上11点57分。在车展的最后3分钟购买爱车，刘先生当之无愧为“车展最淡定哥”。

最遥远:天山来客

齐鲁车展的影响力到底有多大，可以从车展上购车人的地域分布看出来。一位新疆石河子的客户在齐鲁车展成功交易，让齐鲁车展的影响力迅速扩展到4000公里以外。据销售员介绍，这位天山来客到济南出差，正好赶上齐鲁车展。发现齐鲁车展上汽车价格比当地低差不多一万元，就决定买一辆开回去。这位老兄说：“从济南到石河子，坐火车时间需要60个小时，坐飞机银子需要4000多。我这开着新车回新疆，合适啊！”

最劲爆:裸体彩绘钢管舞

吉利展台裸体彩绘、雪铁龙展台钢管舞蹈、东风风神展台NBA篮球宝贝。本届车展上，除了最大幅度的让利和每个展台必备的车展模特之外，劲爆辣女的出现，让现场观众大呼过瘾。车展尚未结束，齐鲁车展钢管舞的帖子照片已经飞遍网络，中新网、腾讯网、猫扑、暴风影音等国家级门户网站纷纷转载。2012齐鲁春季车展，也成为史上最“热火”的车展。 (陆小虎 李腾)

@微活动

由本报与济南德辉进口大众4S店联合举办的#我与进口大众同在2012齐鲁春季车展现场#微博活动圆满落下帷幕，众多网友发来了进口大众展台的劲爆信息和精彩图片，感谢广大粉丝们对本次活动的支持。现将获奖名单公布如下：@Q刘小暖、@SN_娜娜、@天伊航，三位网友获得由济南德辉进口大众提供的甲壳虫车模一台，@张大木、@天蝎女1120、@济南电台淼哥、@青春的liangdandan、@宫会宾、@星月飞鱼，六位网友获得由济南德辉进口大众提供的钥匙包一个。领奖地址:济南德辉进口大众4S店，无影山中路西端新匡山汽车大世界南区(北园高架断桥向西200米)。咨询热线:0531-83153868-8011

玲玲车展买车记

今年准备出嫁的玲玲全家上下都在为她的嫁妆忙活，其中车子便是陪嫁之一。年初，在朋友推荐下，他们选中了宝来，便去网上和4S店看了又看，试了又试。这时算算离齐鲁车展不过两三个月，因为早就听闻车展买车很便宜，决定不如待到车展上再出手。

听以往在车展上买车的朋友介绍了车展砍价秘籍之后，车展首日，玲玲全家带足车款并排出砍价阵营，决心hold住车展：首先，由玲玲的男友先去找其中一家销售顾问询价及了解预购车型的基本情况；接着玲玲和老妈依次出场，在已掌握的价格基础上找另一家销售顾问再往下砍。最后，砍到各家销售顾问都欲哭无泪的时候，比较哪家价格最低，全家齐上阵，拿下！

在洽谈室谈好价格以后，玲玲全家便被4S店班车拉到了展厅，准备办理一系列提车手续。到了店里，销售顾问提醒他们，宝来这个车型近期相对紧俏，这个价格也只能车展期间交订金才行，展后价格就会恢复，所以要买动作就要快。起初他们并不相信，可就在他们还在与销售顾问就送多少装具的问题讨价还价时，看好的那辆黑色现车便眼睁睁地被别人提走了，销售顾问告诉他们，现在只剩下一辆银色的了，如果你们要的话就抓紧办理，黑色的得等下个月。正当男友和老妈犹豫不绝的时候，玲玲起身对销售顾问说：“就银色了！”于是，交钱，验车，提车一系列手续办完之后，三人开开心心开着新车回家了。 (李璟瑶)

展台“饲养员”

车展上，有人在售车，有人在演出。而活跃在一汽丰田展台上的战祥仁，其主要工作就是定时定量为销售人员提供给养，让他们维持最佳工作状态，大家亲切地称他为“饲养员”或“灵魂导师”。

战祥仁是济南嘉瑞丰田店市场主管，同公司其他人一样，他每天早晨6:00左右起床，于7:30前赶到展台开晨会，与大家一起加油打气。晨会之后，销售人员开始整理工装、胸牌、车型资料、检测耳机等，此时战祥仁的工作是给大家分发早餐，然后拿着抹布去擦车。考虑到销售顾问的辛苦，擦车的工作是他主动承担下来的。等车擦完之后，大家基本用餐完毕。战祥仁又开始拎着大包的“红牛”饮料逐个分发，“这个能帮他们维持一天的战斗力。”

9:00刚过，展台上就已经人满为患。此时战祥仁才有了一点闲暇时间，赶紧去后台吃一点剩余的早餐。等10:30—到，战祥仁开始提着“士力架”的袋子挨个寻找销售人员，“经过近两个小时的辛苦工作，给他们恢复点体力。”一同送出的还有“金嗓子”之类药物，他要保证这些销售人员在四天里能开口说话。

下午13:00，他又拎着“红牛”的袋子开始第二次分发，“随后三个小时，是人气最旺，成交订单最多的时候，得喂喂他们。”他一边分发一边给销售人员开着玩笑，“这样能让他们紧绷的神经放松一下。”15:30左右，记者再次看到战祥仁拎着袋子，穿梭在人群之间，给每个销售人员的手里塞着“士力架”。一名销售人员开玩笑说，“小战就是我们团队中的‘灵魂导师’，再疲惫的人也能原地‘满血复活’”。 (韩杰)

一天接286个电话，连夜做百页PPT

市场经理的车展四天

如果将车展营销比作一场好莱坞大片，那么市场部经理无疑是整个鸿篇巨制的制片人。又一届的齐鲁车展落下帷幕，炼狱般的四天过去，嗓子哑了，身子垮了，回家的路上，站在公交车里睡着了。但我相信若干年后这些都将成为自己职业生涯中又一个值得骄傲的回忆。说大点，不会因碌碌无为而羞赧；说小点，不会因少卖几个车而后悔。

都说身为市场人，要做得了设计，写得了文章；想得出案子包得了装，谈得了合作商，拿得住印刷厂；督得了外展，救得了场；爬得了梯子，上得了房；三九寒天搭桁架，三更半夜布会场，人前人模狗样，背后心酸自己扛！

拿东风日产为例，齐鲁车展是国内最重要的区域车展之一。厂方要求当地专营店必须在车展开始前60天搞定展出场地面积和位置，结构参数误差不得超过0.5米，而展具的高度、朝向、功能、结构等内容都不能有任何偏差。

策略方面，车展前期更是要撰写至少三版车展营销方案，市场分析、营销策略、宣传方式、人员分工、时程管控等等是市场部经理必备的素质，更要经过大区团队、专营店总经理和销售经理“千锤百炼”之后，才能最终敲定方案。

车展结束了，当别人为完成销量目标喝庆功酒时，他们又要提前联系酒店、布置会场；销售部的兄弟们为了车展取得成功开怀畅饮时，他们又在精心策划下一场活动，想着如何将大把的订单转化为实际销售。市场部就是这样一群人，工作琐碎而不枯燥，低调而不低沉。

4月10日 车展第二次沟通会议，赶上媳妇做手术。本该请假陪新婚妻子，但这次会议要确认集团旗下九家东风日产门店统一的车展主题、外促政策、人员分工等重要信息，没办法只能让爸妈从老家赶来照看。会议从早展开到下午，当我们筋疲力尽还在绞尽脑汁讨论的时候，老婆发来短信：“老公，手术完成，一切顺利”。彪悍如我的大老爷们，当场落泪。

4月11日 离车展开幕还有1天，外聘礼仪由于身体状况不佳，两名不能参加活动；为增加接待能力额外搭建的洽谈室没能按时完成；执行公司没有按时间要求将洽谈桌椅提供到位；促销人员使用的气球打气泵电源接口出现问题；车展结束后的电台文案还没有更新下单；展示车辆其中一辆的车铭牌带错；4月13日开会需要的“5-6月份市场活动规划”会议资料还未准备.....部分事情进展缓慢，临时突发状况增多，这时还需要同时兼顾展车摆放桁运输、人员彩排、礼品对接等其它事项。

4月12日 车展第一天，晚上9点多回到家，偶然发现，这一天一共有286个接打通讯记录，按照每个电话30秒的时间长度计算，通话时间超过2个半小时；这期间还要梳理车展现场的人员分工和注意事项，当你成为事件集中点的时候，没有足够的耐心是无法一一解决的。

4月13日 车展第二天，上午盯展台，下午举行5-6月份双月规划会议，24个小时之内，与大区团队、专营店总经理、合作媒体、执行公司等数方通力合作，完成近百页的PPT文案。与此同时，车展现场东风日产国际馆和舜耕馆展位并然有序地正常进行，车展第三天累计订单已突破500！当别人还在品尝胜利的果实时，我们已经在为下一场年收耕耘。

4月15日 晚上11点，车展数据统计出来，交车加订单，687台。市场部同事们还在加班，顺便布置4月21日“闲馆秒杀”活动，布置人员分工，策划订单转化团购活动。

(撰稿:大友集团市场部经理王军)

精彩活动回顾

◀捷豹XJ试驾会车展期间隆重举行

4月13日，捷豹“邂逅奢华 享受驭望”——济南华泰捷豹XJ试驾会隆重举行，活动吸引了捷豹车迷和省城众多媒体到场感受体验。据悉，新一代XJ搭载了更为高效的3.0升V6引擎，全电子控制六速变速系统和针对中国道路地形特别配置的最适化悬挂设定，最大功率可达175千瓦，最大输出扭矩可达293牛米，最高时速可达250公里/小时。 (刘庆义)

英菲尼迪全系登陆齐鲁春季车展▶

4月12-15日，英菲尼迪全系车型亮相2012齐鲁春季车展。济南骐骥英菲尼迪在参展首日即有8台新车交付，参展四日共获40余台成交量的好成绩。车展现场，跑车型豪华SUV FX35、运动型豪华轿车G37、奢华运动型轿车M35、轿跑型跨界SUV EX35及全尺寸超大型豪华SUV QX56等多款明星车型惊艳亮相。 (刘庆义)

▼2012款歌诗图2.4L版跨界上市

4月13日，广汽本田2012款歌诗图2.4L借齐鲁春季车展正式上市。据悉，2012款歌诗图2.4L版本共推出豪华版、尊享版两种产品规格，厂家指导价分别为25.98万元和28.68万元。2012款歌诗图定位为“全领域跨界车”，它既蕴含着“自由、浪漫、探知”的品牌理念，更传递着对自由生活方式的向往。在外观方面，2012款歌诗图共有探戈红、奥夫特黑等五种外观颜色，以及象牙色、黑色两种内饰颜色供消费者选择。同时，2012款歌诗图将享有“整车三年或十万公里”保修政策。(韩杰)

全球鹰GC7 1.8L手动挡进取版耀目上市▶

吉利并购沃尔沃后首款新实力派中级家轿，全球鹰GC7 1.8L手动挡进取版，4月12日在齐鲁春季车展济南国际会展中心耀目上市。继3月9日全球鹰GC7在济南世通4S店上市后，市场反响强烈，GC7搭载来自澳大利亚的DSI 6速手自一体变速箱，开创了国内同级车全新的技术标准。作为全球鹰旗下一款全新的A级家轿，GC7瞄准了28-40岁、初显实力又需展现实力的社会“新实力派”，除了外形体面、满足这一人群自身事业发展的需要，GC7在动力、配置、安全、空间等方面的突破，使其成为A级家轿价值新标杆。 (本记)

▲莲花汽车亮相车展暨4S店开业活动举行

4月12日，青年莲花绽放2012齐鲁春季车展，济南得盛汽车销售有限公司也正式开业。莲花跑车爱丽丝、莲花L5、莲花L3等成为车展的明星，引起泉城市民的强势围观。据悉，莲花汽车在山东建立了济南和泰安两大生产基地，在山东的生产线，采用英国莲花的先进工艺技术及质量控制模式，生产水平与英国莲花同步。(本记)

◀宝骏630自动挡济南上市

4月14日，宝骏630 1.5L自动挡产品正式登陆济南，为山东地区的广大消费者带来了一款性能优良、技术先进，具有国际品质且价格亲民的A级家轿。据悉，本次上市的宝骏自动挡新品共有舒适型与精英型两款车型，搭载了源自通用汽车全球技术平台的1.5L DVVT发动机及GF6通用全球前驱6速手自一体自动变速箱，市场公开指导价分别为7.88万元和8.58万元，这一极其厚道的定价将使更多消费者有机会以“亲民价格”享受到“高端技术”。 (本记)

▲2012款风行景逸春季车展正式上市

日前，济南利航4S店、济南鑫泉4S店于齐鲁春季车展举行了2012款景逸上市发布会。景逸2012款在景逸1.5XL基础上进行了安全升级、配置升级，节油升级、性能升级、舒适升级的全面升级，以其29项新变化。性能更高、配置更高、油耗更低的“2高1低”为您带来风行汽车的新价值、新体验、内外兼修。据了解，2011年，景逸月均销量6000台以上，年销量超过7.4万台，获得自主品牌大两厢家轿细分市场销量冠军，成为城市代步车品类引领者。 (本记)

▼多款奇瑞汽车齐鲁车展跃然上市

4月14日，奇瑞A3CVT、瑞麒G3CVT、瑞虎2012以及作为旗云品牌首款B级车的旗云5联袂上市。奇瑞CVT作为国内首款自主研发无级变速器，集百名专家智慧，经千轮试验，百万公里路试，创造了41项之多的发明专利。采用智能液力变矩器，传递效率高达90%以上，它从结构上省去了传统AT变速器复杂笨重的行星齿轮组，采用带轮传动及配合推式钢带技术与智能液力变矩器控制策略，实现普通AT变速器，无法比拟的动力、舒适及经济性。 (晓宁)

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 帝豪品牌事业部 | 400-672-9888 | www.dhcar.cn

限时抢购雷霆进行中
活动日期：即日起至4月30日
(本活动最终解释权归浙江吉利控股集团汽车有限公司)

EC8最高现金优惠20000元
EC7导航版现金优惠10000元，外加1份交强险
EC7系最低售价65800元起

帝豪 EMGRAND
——开创新格局——

授权经销商 山东吉利超市帝豪五星级4S店 电话：69927000 地址：济南市经十路31210号
山东帝豪五星级4S店 电话：88986666 地址：济南市工业南路32号
工业北路旗舰店 电话：88967667 地址：济南市工业北路148号
匡山GEELY汽车超市：85609366 章丘GEELY汽车超市：83795666 商河GEELY汽车超市：86655707 济阳GEELY 汽车超市：83143999
长清GEELY汽车超市：66581066 平阴GEELY汽车超市：87883333 售后服务热线：87292210 二手车置换热线：18615171069 网址：www.stauto.net

帝豪团购报名电话：69928000

GEELY | 快乐人生 吉利相伴
帝豪品牌旗下车型 EC8 EC7 EC7-RV

全球鹰汽车“壹人团”风暴来袭

——0首付0月供 汽车消费步入“0”元时代

您还在为车展期间没有时间到场感到遗憾吗？还在为车展结束后无优惠价格纠结吗？济南世通全球鹰为您所想，特别为没到车展的客户朋友们，开设团购专场。活动期间到店购车均可继续享受车展优惠价，更可享0首付0月供轻松购车。机会稍纵即逝，千万要把握！

自由舰，买第一辆车的最佳选择

买第一辆车，新手上路，磨合期的油耗问题，让很多车主极为头疼，全球鹰自由舰1.3L销量冠军，油耗低、开的省，即便是新手磨合期，都让您开的不心疼。

三厢精品小车超高性价比，精致完美内部装饰，让您“面子里子”都能兼顾。

远景，实惠型家轿首选

5万元区间，您能买什么车？全球鹰远景，超越同级唯一配置三屏家庭影院的车，上下班路上不寂寞，外出自驾游更能舒适享受。大空间，更省油，远景的定位，让不少客户对它情有独钟。节油赛百公里油耗仅为4.01L的超低油耗，油价飞涨也毫无压力，轻轻松松乐享生活。

<团购钜献：>

活动时间：4月20日—22日

活动地点：济南世通全球鹰4S店

★自由舰\远景\GC7，0首付0月供。

★购远景享3000元节能惠民补贴+1000元红包。

★凡参加旧车置换，新车再享1000元优惠，老客户转介绍送保养一次。

★购GC7送3000元豪华大礼包。

★团购活动期间客户交10元定金，即可获得带有全球鹰logo的精美钥匙扣一个；10元定金可抵100元购车款。

★春季畅享“惠”，给力“馨”一年：即日起-5月18日，老客户尊享“畅享健诊”、“养护品9.5折大优惠”、“精品欢乐送，港澳尽情游”及“油中有礼”四项大礼！

详情垂询:87292210

济南世通全球鹰汽车4S店

地址:济南市经十路31210号(经十路最西)

经十西路GEELY汽车超市:87292222

匡山GEELY汽车超市:85609288

工业北路GEELY汽车超市:88674567

济阳GEELY汽车超市:83143999

平阴GEELY汽车超市:87883333

长清GEELY汽车超市:87205199

商河GEELY汽车超市:86655707

章丘GEELY汽车超市:83213172

保险客服热线:87292206

二手车置换热线:18615171069

网址:www.stauto.net