

汽车巡展走进山东八地市

纵横齐鲁·齐鲁晚报“明星车型”跨越山东大型巡展即将启幕

炎炎夏日,你购车是否还在东奔西跑,为不知道选哪款车型而头痛?由本报打造的纵横齐鲁·齐鲁晚报“明星车型”跨越山东大型巡展活动即将拉开帷幕,活动将在7月走进临沂、济宁、聊城、德州、菏泽、泰安、滨州、日照八个地市,为当地消费者带来一场家门口的汽车盛宴。届时,上海大众、斯柯达、北京现代、东风日产、东风标致等品牌明星车型将与观众面对面。

2012年,山东乘用车上牌量突破100万辆。特别是在临沂、济宁、菏泽等地级市,销量增速均高于国内平均水平。在这些汽车消费崛起的城市,近两年汽车厂商网络布局加速,当地汽车消费结构也在逐渐转型。经济发展均衡的山东省内三四线市场,为汽车未

来增长提供了无限可能。在诸多因素影响下,本报联合省内八个地市记者站,倾力打造纵横齐鲁·齐鲁晚报“明星车型”跨越山东大型巡展活动。将车展开到三四线市场百姓家门口,为消费者提供车型集中展示和购车服务。并充分发挥齐鲁晚报“山东第一大平面媒体”优势,与汽车厂商一道挖掘山东三四线市场潜力,引导汽车市场合理发展。

据悉,此次“纵横齐鲁”活动与以往巡展活动不同。参与此次活动的地市均为省内汽车消费增速较快的市场,在参展品牌上也以合资品牌为主,充分迎合当地不断上浮的汽车消费结构。另外,此次巡展活动以打造“精品”为主,各地巡展场地都独具特点,如临沂火车站广场、德州澳德乐

时代广场、聊城水城名都大剧场广场、泰安林校操场、日照凯德广场等,这些地点均位于活动当地繁华的闹市区,让三四线市场消费者真正享受一场家门口的车展。另外,为突出“精品”巡展,此次活动在车型选择上摒弃以往全系车型参展的模式,参与汽车品牌每家拿出2-3款热销车型,让消费者在短时间内挑选到最称心的车型。

另外,此次“明星车型”跨越山东巡展活动不仅购车便利,在各地活动现场还准备了各种歌舞表演、消暑饮料等。巡展活动将于7月走进山东八个地市,其中聊城、菏泽、泰安将于7月上旬举行,临沂、济宁、德州于7月中旬举行,日照、滨州两地活动则放在了7月下旬,敬请期待。(韩杰)

庙会和咖啡厅

每个周末,历来是汽车行业举办活动的时间。前段时间的一个周日,上午在济南奥体中心举办了江淮瑞风S5舞动中国活动,千余名拖家带口的观众不顾烈日暴晒,紧紧围在场地四周观看车舞表演。引擎声、烧胎声,混杂着观众叫好声,如同乡下庙会上的杂耍。

当晚华灯初上。济南万达凯悦酒店的咖啡厅内,优雅的钢琴手弹奏着世界名曲,服务生端着点心与酒水穿梭在来宾中,一切都显得高雅而井然有序。这是东风雪铁龙C4L 1.8L全系济南上市活动现场,人们置身其中,仿佛来到了优雅的巴黎。

从早到晚,不过十多个小时,从江淮瑞风S5舞动中国现场走到东风雪铁龙品牌活动现场,让我感受到两种截然不同风格的营销手段。

作为一个汽车媒体人,每年参加的活动有数十场,见过的营销活动也千奇百怪。上面提到的江淮瑞风S5活动,它以SUV特技车舞表演为主,直观地为观众呈现出一款车的优良性能,让用户看的亦乐乎;而东风雪铁龙C4L上市活动,则更多的是将品牌文化传递给消费者,这也正是东风雪铁龙客户所追求的底蕴。二者恰能寻找到自己客户的需求点,为他们提供最合适的营销活动。

除了在活动形势上的转变外,近几年汽车厂商在活动上的投资也不断增加。无论灯光、舞美、演出活动,还是物料搭建都越来越专业,越来越复杂。今年年初,在新一代揽胜入胜之旅活动上,为了验证新车的豪华越野性能,路虎厂家花了一周多时间,生生在海南岛上一个山里开拓出一条数千米长的道路。尽管靡费不菲,但恰与路虎客户对品牌的认同感相符,从活动最终的传播效果来看,确实物超所值。

历来成功的营销活动,从来都离不开消费者。站在消费者的立场上来制定营销策略,才能顺应市场发展,从而带来广泛的传播效应。归根结底,营销活动只是一种手段,最重要的是汽车厂商要通过活动为它的客户做好服务,将自身品牌影响力传播出去。切莫本末倒置,拿着营销的“鸡毛”,当成忽悠消费者的“令箭”。(小墨)



Mazda6/睿翼科技限量版为何热销

随着5月11日Mazda6及睿翼科技限量版的上市,一汽马自达“感恩十年路,尽享5重豪礼”回馈用户行动全面展开,活动一开始,就受到了广大消费者的热捧。“到店看车,试车的消费者络绎不绝,绝大多数消费者都是冲着Mazda6及睿翼的经典品质、超高性价比慕名而来。”

推出科技限量版是“十年感恩”活动中一汽马自达回馈80万用户的重要举措之一,当然厂家所做的一切都是以提升产品价值为前提的。同时,除发布Mazda6及睿翼科技限量版以外,消费者在进店试驾、新购车、换车后,还能获得豪礼相送。无论是进店即可获得试驾礼,还是为睿翼补贴50%的购置税的补贴礼和6000的置换礼,都是针对新购车、换车等消费

人群推出了多元化的回馈举措,实现用户价值的最大化。当然,如果有消费者手头资金仍不够充裕,也不是问题,一汽马自达专门推出“金融礼”。以睿翼精英版为例,只要首付3.3万元,消费者就可把睿翼开回家,此外,也可选择最高24期的免息贷款。通过简单的计算就可以得知,消费者相当于比平时少支出了2万元的成本,拿到一辆一汽马自达的十周年感恩之作:Mazda6及睿翼科技限量版。

为了能让消费者尽情享受驾驶乐趣,Mazda6及睿翼科技限量版还升级了12项电子智能模块,提供了更为周到的智能科技辅助配置。另外,Mazda6及睿翼科技限量版还充分考虑到消费者将车视为“第二个家或办公场所”的需求,

加入了快马加鞭语音资讯系统,该系统同时包含各种丰富的娱乐和生活百事通服务,使驾驶者在安心驾驶的同时,还能一路尽享专属的娱乐生活、工作体验。而且,Mazda6及睿翼科技限量版并没有忽视消费者展示个性的愿望,Mazda6科技限量版的门槛装饰条、睿翼科技限量版的发光踏板,都是为了满足消费者这方面的需求。

作为一汽马自达B级车平台的两款产品,一直以追求驾控乐趣为目标,都拥有相当出众的操控性。两款车都采用了前双横臂后多连杆的独立悬架,在同级车中独树一帜。再配合强劲的发动机与变速箱的动力组合,已经成为了消费者心中的弯道之王,巅峰运动座驾。(张平)

热烈祝贺山东百得利进口大众4S店6月18日盛大开业

广汽菲亚特 GAC FIAT

La Vita è Bella 人生如此美丽 FIAT



奖不尽的舒适享受!

Viaggio菲翔越级动感轿车 66项媒体评选大奖 高级配备非同凡响

菲翔全系10.88万起

【最强音】我心菲翔
Viaggio菲翔为《中国最强音》合作接待用车

即日起至6月20日 试驾购车即有机会
亲临最强音决赛现场!

- 8.4"触摸显示屏
- 高效静音系统
- 奢华Nappa真皮座椅
- 超大天窗

2012年度中级车 C-NCAP 五星安全评价

广汽菲亚特汽车有限公司 7X24客服热线: 400-878-9999 经销商招募电话: 0731-89989618 www.gacfiatauto.com

越级人生 尽享菲翔 viaggio 菲翔

- | | | | | | |
|---------|--------------------------------------|---------------|---------|------------------------|-------------------------------|
| 济南银座天泽店 | 济南市北园路421号(银座家居西邻) | 0531-55539008 | 淄博齐之福店 | 淄博市张店区山泉路106号 | 0533-2973333 |
| 青岛庞大店 | 青岛市城阳区流亭街道双元路南端西侧 | 0532-87611155 | 德州华兴店 | 德州市经济开发区天衢东路1511号 | 0534-7050000 |
| 烟台航空店 | 烟台市芝罘区机场路197号 | 0535-6017777 | 东营宏福店 | 东营区西五路西城车管所南邻 | 0546-7770033 |
| 临沂悦华店 | 临沂市罗庄区蒙山大道与沂河路交汇处向西1公里路南远通国际汽车会展中心院内 | 0539-8465585 | 威海鑫悦店 | 威海市温泉路口金蚂蚁汽车广场33号 | 0631-5667366 |
| 济宁安通达店 | 济宁市高新区黄屯立交桥西327国道北(市驾校对过) | 0537-3158877 | 青岛交运阳光店 | 青岛市福州北路66号/青岛市崂山区海尔路6号 | 0532-85711000 / 0532-85713000 |
| | 济宁市高新区金宇路与长虹路交界口南50米路东 | | 日照广茂店 | 日照市奎山汽车城 | 0633-8618555 |