

山东车市进入“车展时间”

## 2014齐鲁春季车展 四月启幕

时间：4月10日-13日 地点：济南高新区国际会展中心(合资及自主品牌展区)  
济南舜耕国际会展中心(豪华车及进口车品牌展区)

日历还未翻过正月，以济南为代表的山东车市就匆忙进入“车展时间”。近日，记者从2014年齐鲁春季车展组委会了解到，招展工作已启动两周时间，截至目前，济南两大展馆——高新展馆与舜耕展馆场地已预定过半。同时在省内其他地市，齐鲁车展各地分站招商工作也已全面启动，有购车意向的消费者不妨再等一等。

□韩杰

### 齐鲁车展招商火爆

#### 主流汽车品牌均意向参展

“往年车展招商工作得出了正月才正式启动，没想到今年正月初八就开始了。”齐鲁车展组委会相关负责人向记者感慨，今年正月十五还没过完，车展场地就被订走一大半。

据了解，在本届齐鲁车展上，目前市场在售的主流汽车品牌均意向参与，其中已有半数品牌已确定场地。不仅如此，许多汽车新品牌及在济南新开业经销商也都在寻求场地，希望通过春季车展完成首次亮相。车展组委会相关负责人介绍，在四月开幕的齐鲁春季车展，济南高新展馆与舜耕展馆将继续同步展示。延续往届的品牌展区，济南舜耕展馆仍是豪华车及进口车品牌主展区，展馆室外将附带合资及自主品牌展区；在济南高新区展馆，全部展出的仍为合资品牌与自主品牌。

### “等一个月，省出半年油钱”

去年齐鲁秋季车展上，省城市民张女士购买了一辆别克凯越，一下比平时省了不少钱。“8月份去店里看的时候，店里最低报价8.1万。后来看车展要举办了，因为不着急用车就等了一个月，到了9月份车展再去，最低卖到了7.8万元，又便宜了3000元，一下子就省出半年油钱。”

从1999年第一届齐鲁车展成功举办，到本届春季车展已经是第29届。十多年时间里，“车展买车最便宜”的消费观念已深入人心。在近两年的车展上，单届成交量都在万台以上。按济南每年十几万的汽车上牌量计算，车展四天就能卖出一个月的量。

“价格便宜，优惠大”是很多消费者选择车展购车的原因。同样作为山东省内重要的汽车文化活动，齐鲁车展上展示的新品牌、新车型及新技术也是吸引车迷参与的一项重要原因。四月开幕的齐鲁春季车展上，许多全新的品牌都将首次加入，像主打豪华车市场的DS，全

新汽车品牌观致等。另外，许多新车型的亮相与发布也值得期待。

### 做好展前功课 车展“有的放矢”

目前距离车展开幕还有一个多月时间，那么在这段时间里除了等待还能做什么？在济南某汽车品牌论坛里，网友“格调”向大家传授了一些车展买车的注意事项：“首先，要明确自己的意向车型；车展上车型成百上千款，很容易挑花了眼，有了明确的车型目标，到时就直奔展台砍价。其次，要及时了解意向车型价格走势；在一些网站上均能了解到车型近期价格走势，或者进店咨询最低价格，这样在车展上才清楚是否真正优惠。第三，在车展开幕前进行试乘试驾；车展上一般都是直接交订金，无法进行体验，车型性能好坏无法直接感知，而交付订金后想再退款就很难。”

除了做好展前功课外，车展上一些砍价技巧也必不可少。一位有着多年观展经验的车迷向大家支招：“一家品牌会有好几个参展商，多比价就能赚到实惠。”



## 为每一场“战役”做好充足准备

本期嘉宾：东风悦达起亚济南大区首席商务代表 孙晓红



曾在2012年，东风悦达起亚在济南举办了新K3的全国上市发布会，引起了全国媒体和消费者的关注，东风悦达起亚对山东市场的重视程度可见一斑。而山东市场对东风悦达起亚来说，也一直是市占率和销量的“高地”。2013年，新K5的推出带来了强烈的市场关注。“新K5从山东经销商一线‘战士’反馈的销售数据来看，在山东市场取得了非常好的成绩，在刚刚过去的2013年，东风悦达起亚在山东的销量更是超过五万台，占到东风悦达起亚总销量的9%以上。”

销量的提升必定源自于消费者的信赖。回顾过去几年，东风悦达起亚始终通过阶段性发展策略来引导企业不断完善和升级，从2009“服务年”，2010“品牌年”，2011“品质年”到2012“顾客满意年”再到2013“顾客感动年”，企业始终将提升消费者满意度放在核心位置。“随着山东区域汽车消费需求的不断增加，东风悦达起亚还有很大的提升空间，相信在坚持‘顾客感动’战略的前提下，2014年东风悦达起亚的表现会更加优秀”，孙晓红说道。

当然，客户满意度的提升和

渠道的下沉更是有着密不可分的关系。随着汽车市场的逐渐成熟，渠道的下沉将是未来市场的必然趋势，把市场做到三线、四线城市去，开发新能源车型，减轻环境的负担等，都是接下来汽车行业的机遇，在这些方面，东风悦达起亚已经在做积极的推进，为每一次的市场“战役”做好最充足的准备。

提起营销的区域化，除了渠道下沉，孙晓红还强调了营销的差异化。不同的市场之间区别越来越明显。品牌在不同区域的偏好有明显的不同，各区域增长率也有显著的不同，区域市场的发展具有梯度特征。对东风悦达起亚来说，“要把这种差异化与企业的营销结合起来，识别一些区域新的增长点，认识更小的市场、用户的一些特点等方面。面对这种差异化，要建立一整套区域化营销方案。除了传统营销方式以外，企业还将从体育活动、文化交流及公益事业等多方面入手，将之巧妙的融入到整体营销策略中。”

2014年，东风悦达起亚将推出多款新车型。4月，全新的精品大两厢车型K3S，它在许多方面进行了一些独到的创新和设计，相信会更加符合中国消费者的胃口。下半年，还将推出一款介于K3和K5之间的车型，它将在东风悦达起亚以往的优势基因上，为消费者带来更多的惊喜。此外，其他车型在今年也会有不同程度的升级，请大家拭目以待。(刘庆义)



中国 长春 www.faw-vw.com vw.faw-vw.com 客户关怀热线：4008-171-888

# 全新高尔夫 激情上市

扫描 二维码下载全新高尔夫APP, 点击APP扫描广告画面, 即刻体验全新高尔夫带给您的更多惊喜。即日起, 留意扫描带有蓝色图标的广告画面, 将惊喜不断。

## 全新高尔夫 THE NEW GOLF

很多人问我，为什么总能一路领先，其实成就我的不仅是简单的激情，更是在快节奏中收放自如的生活态度。这是我的天性，也是全新高尔夫的天性。踏下油门的一刻，心情与TSI发动机一起运转，随着DSG双离合变速器自动变速器在不经意间自如切换，ESP电子稳定程序和XDS车辆动态电子差速锁让驾驭更得心应手，让我时刻保持最佳状态。

高尔夫·唯你·为我 The Golf. The One. For Me

全新高尔夫现已上市，敬请访问www.theoneclub.com.cn或在临当地授权经销商展厅品鉴你的the one\*。

\*the one:唯一



Das Auto.

山东银座	0531-96566	淄博久期	0533-2710600	青岛庞大	0532-86821333	海阳瑞富春	0535-3108688	寿光富泓	0536-5501116	临沂大华	0539-8465908	莒县众合	0633-3320000
润润润捷	0531-87299926	淄博众信	0533-3173000	青岛亨通	0532-89066688	威海康利隆	0631-5624888	济宁世盛	0537-5158866	临沭东华	0539-2138908	日照腾达	0633-8307969
山东首佳	0531-86167777	东营华悦	0546-7766777	青岛大栏	0532-85037111	昌邑广海金达	0536-7736666	济宁长济	0537-3716668	苍山大华	0539-5263518	泰安仁博	0538-8860888
山东金宝利	0531-67872777	聊城北斗	0635-5091111	莱西瑞富春	0532-87477777	荣成众奥达	0631-7512277	济宁文远信丰	0537-5518099	费县大华	0539-5932986	泰安中租	0538-8568666
济南庞大	0531-67872777	聊城交运	0635-8433295	烟台东联	0535-6388199	临淄广顺达	0536-2191111	济宁众诚	0537-2881726	沂南大华	0539-3602666	新泰创新	0538-6323333
无棣腾翔	0543-6255111	德州汇众	0534-2360111	烟台大成	0535-6021677	潍坊鑫达	0536-8800372	菏泽交通	0530-5135889	平邑大华	0539-2652777	山东东联	0632-8631666
滨州腾翔	0543-6286111	德州华运	0534-2660705	烟台瑞源	0535-7292588	潍坊鑫达	0536-8380600	菏泽金江	0530-7389999	沂水大华	0539-2517217	滕州东联	0632-5806988
滨州宝捷	0543-3225293	齐河华腾	0534-5801666	莱州鸿富	0535-2296837-1	高密经贸	0536-2869899	临沂久华	0539-8562917	莒县众合	0633-3320000	莱芜泰通	0634-5600777
淄博骏泰	0533-7682999	青岛迪生源	0532-84876777	龙口富龙	0535-8529558	青州宝悦	0536-3596999	临沂佳轮	0539-8336396	郑城大华	0539-6126667	菏泽金江	0530-7389999
淄博唯达	0533-5338999	青岛世通	0532-68061888	招远天城	0535-8263999	诸城永邦	0536-2162888	临沂东华	0539-7678910	日照众达	0633-8356789		(以上经销商排名不分先后)