

# 第29届齐鲁车展 电动车展区

品牌多 车型全 优惠幅度大

## 舜耕电动自行车展 火热开幕

### 车展承诺



#### 富士达电动车

济南总经销 彭泉和  
“车展买富士达电动车，整车保修一年，让您买着舒心，用着放心！”



#### 比德文电动车

济南总经销 田衍龙  
“车展买比德文电动车，让您花最少的钱，买最好的车。”



#### 绿源电动车

山东区推广部长 秦泰华  
“车展购绿源电动车，享受20项免费服务，整车终生保修。”



#### 小鸟电动车

济南总经销 杜善学  
“小鸟不怕比，就怕不比。车展期间购车，享全年最低价。”

昨日，2014齐鲁春季车展正式开展，迅速引燃了泉城消费者的购车热情。在舜耕国际会展中心西侧停车场上，2014春季齐鲁电动自行车展也同时开幕，吸引了众多消费者的目光。

### 参展品牌多 品质好

据齐鲁车展负责人介绍，举办电动自行车展，是为了响应绿色出行的号召，为泉城市民提供一种绿色出行方式，为减少泉城雾霾尽一份力量。齐鲁电动自行车展自去年秋季车展开始，这是第二次举办。无论品牌质量，还是参展规模，都较去年秋季有所提升。

本届电动车展，山东电动车龙头企业——比德文——强势参展，展出面积近300㎡，展车超过100辆；国内锂电自行车上榜品牌——舜意锂电车首度亮相齐鲁车展，带来了70多辆展车。去年秋季就以面积大、销售多而被同行艳羡不已的富士达电动车，更是以超过500㎡的展出规模，200多辆展车，成为本届之最。此外，去年参展面积还不足100㎡的绿源电动车和小鸟电动车，本次都占据了200㎡的展出

面积，现场展车也都超过100辆。

这次前来参展的五个品牌，在品质方面各有特长。像富士达电动车，一直以性价比高著称。其锂电池车型，一次充电能行驶70多公里。还有它的智油电车型，配备的是油电混合动力，一次加油能日行800里。

比德文是山东的本土品牌，也是全国销量排名前五的电动车企业，品质和销量都非常有保障。绿源电动车技术含量比较高，其双模电机能自动感应路况，具有省电、提升动力的功能；其轮胎还具备自动补胎功能，扎胎后照样能跑。舜意锂电车，则以轻便、环保、寿命长见长；在服务方面，前两年维修不花钱，第三年维修只收配件费。

### 各类车型应有尽有

笔者粗略算了一下，此次车展现场共展出了约600多辆电动自行车。款式丰富多样，常见的锂电车、铅酸电、两轮车、三轮车几乎各品牌都有，还有一些专为接送孩子设计的特型车也非常受消费者欢迎。

在与各品牌负责人的交流中笔者了解到，此次富士达电动



电动车展开幕首日吸引大批消费者前来选购车型

车共带来了上百款车型，有酷系列、锂电系列、长跑型、爬山型等多种款式；比德文电动车展出了30余款电动车，从普通自行车到电动摩托车，应有尽有。绿源、小鸟和舜意三个品牌也带来了20多款精品车型，供大家选择。

### 以旧换新

#### 最高能低1000元

此次参展的五大品牌所带有的车型，涵盖了从1200元——6000元的价格区间，其畅销车型

的价格一般在1800元到2600元之间。

各品牌的优惠力度，也创今年电动自行车市场的新高。像绿源电动车，现场车型最高优惠达到1000元；比德文电动车，最高优惠也有800元。此外，舜意、小鸟和富士达最高优惠600元。

除直接购车优惠外，各品牌都在车展现场都有以旧换新活动。根据购车者自有电动车的新旧程度进行折价，品牌不限，最高折价能达到1000元。（吃飞）

立足新十年 剑指110万销量

## 东风日产将重磅出击北京车展



作为中国汽车工业60周年后的第一个国际车展，即将举办的2014年北京国际车展备受业界关注。对于已满十岁的东风日产，必将借助这届国际车展的机会发布重磅信息，正式宣告其迈入崭新的发展轨迹，展示其新十年的发展方向和全新风貌。

已经站在百万产销规模舞台的东风日产，在此次北京车展上，不仅NISSAN、启辰双品牌会带来囊括全球首发、针对中国年轻消费者打造的全新概念车以及刚在日内瓦车展亮相的电动车BladeGlider等众多重磅车型，更会立足新十年企业发展新高度，以更加前瞻、更加国际化的视野展望未来，规划新十年发展宏伟蓝图。

### 冲刺110万销售目标 全面发力彰显雄心

作为东风日产新十年发展的开篇，立足于百万产量的规模下，2014年东风日产宣告其年度销量目标为110万辆，这充分展现出企业在新十年环境之下的发展决心。

据悉，从2013年开始，东风日产采取“牵引式营销”思路，以销定产，真正做到了“产量”即“销量”。而从2014年第一季度的销售量来看，受到春运、假期等诸多影响因素，东风日产累计销量仍然超过20万辆，达到行业领先水平。

另外，为了在完善体系竞争力下实现110万辆这一销售目标，2014年不管是NISSAN还是启辰品牌都将有多款新车型推出市面。伴随着新世代奇骏上市，东风日产道客也蓄势发力，正式推出“伴飞计划”。利用新车效应，

按计划东风日产SUV全谱系销量将在20万辆以上，全力支持110万辆销售目标的达成。

此外，2014年，在营销方面东风日产更推出五大战略举措，其中包括全新的车型战略、百城翻新升级版——千县战略、保客营销能力提升、ROI体系建立、基础管理等。务求全面出击，实现2014年全年销售目标110万辆，宏伟的目标展现出东风日产对新十年企业发展的雄心。

### 领先半步的科学技术 趋于年轻的营销模式

据透露，今年北京车展上，东风日产将继续深化对日产技术王牌无人驾驶技术测试的展示，并计划于2020年前推出。在电动车发展方面，作为“零排放”领域的领军者，东风日产致力于为中国消费者提供更为节能环保的汽车产品与驾乘体验。在节能减排方面，东风日产更是实现了全车系搭载XTRONIC CVT智能无级变速器，最大化提升燃油效率，实现动力输出和燃油经济性的最佳平衡。

近期，东风日产在对年轻消费群体作出更多创新性的转变，不论是去年广州车展东风日产旗下旗舰车型天籁公爵版签约新生代影视教主黄晓明，涉足微电影营销；还是启辰品牌跨界体育营销，大手笔投资亿元牵手恒大，亦或是东风日产王牌双雄新天籁、新世代奇骏重磅加盟《我是歌手2》，一系列亲近年轻消费群体的市场营销动作纷纷预示着东风日产在新十年更以年轻、创新的姿态走进消费者。（沐风）

承载年轻梦想 专为中国而来

## 北京车展广汽丰田重磅中级车抢先看

全世界竞争最激烈的车市在中国，中国车市竞争最激烈的细分市场在中级车。2013年国内十大畅销车型中，中级车占据8个席位，这一市场可谓强手如林。就在中级车市场热战正酣之际，一辆满载着心跳传奇和心动传说的全新中级车，即将压轴登场，让该细分市场卷入重新洗牌的浪潮。在即将举行的2014年北京车展E3展台上，广汽丰田倾力打造的这款全新中级车，将会用跨级实力与新锐造型，重树中级车新标准，拉开中级车市场新时代的序幕。

### 系出名门 以跨级实力秒杀同级

十年磨一剑，紧密贴合中国市场最新消费需求的广

汽丰田，将给大家带来一款令人耳目一新的全新中级车。这款酝酿已久的新车来自丰田全新中级车平台。因此，全新中级车不仅传承了高品质、高可靠性与高耐用性的丰田DNA，还将以新锐动感的外观造型以及惬意舒适的乘坐空间，给消费者带来无限接近中高级车的跨级享受。

在国内中级车市竞争空前激烈的时候，广汽丰田全新中级车凭借压倒同级的“跨级产品优势”加入战局，必将全面颠覆中级车市场格局。而对广汽丰田而言，比竞争更重要的是，要给年轻消费者带来新的、更好的选择！怦然心动的新锐气质 放飞年轻梦想

2014年的北京车展上，丰田的时尚基因将再次被激活！广汽丰田全新中级车以“怦然心动”为设计理念，坚持“实力衬托的个性”，不仅执着于大幅超越同级的综合性能，更追求动感时尚的外观，颠覆丰田以往内敛稳重的风格，更超越消费者对中级车的理解。

对于动感的塑造，新车进行了大刀阔斧的革新。从整体设计上看，这款全新中级车全面营造出时尚动感和不羁品位，极富活力。从设计理念上来看，该车型是要让新锐与实用产生强烈的化学反应，从而实现与年轻消费者梦想的无缝对接。这是一款能在芸芸众车中脱颖而出，尽显车主的特立独行和洒脱。（陈甜）

## 陆风X5春游装备钜献 多重礼品任你选

春季钜惠 陆风汽车全系车型直降2000元，部分车型“惠”上加“惠” 活出本色

陆风汽车-江铃集团旗下专业SUV品牌

济南友信汽车销售有限公司  
销售热线: 0531-87987661 87987662 售后服务热线: 0531-58761376  
地址: 济南市槐荫区经十西路88号(段立交桥路南泉西大酒店西临100米)

春游特惠礼包 购买陆风X5, 即可在定制山地车/ 首年交强险/ 装饰大礼包 中任选一种

价格咨询热线: 400-8833-666 | 江铃控股有限公司 www.landwind.com

最专业 SUV 活出你非凡 陆风汽车 LANDWIND