

### 低碳出行 快乐骑车

# 80后骑行爱好者旅途中捕捉商机

近年来,自行车运动之风吹进大街小巷,绿色骑行正在莱芜蔚然成风。无论是上班路上还是周末逛街,时常会有“骑士”从我们身边一闪而过。小马哥是“骑士”大军中的一员,和别人不同的是他不仅骑车,还经营了一家自行车店。在本报举办的首届雪野湖环湖赛中,小马哥还为活动慷慨赞助骑行服,“环湖赛为广大骑行爱好者搭建了一个互相交流、展示自我的舞台。”

选择自行车作为创业项目,纯粹是因为一个偶然的契机。小马哥之前在外地工作时认识了一个自行车俱乐部的朋友,因为他的建议,他决定回莱芜独自创业,初步把自行车作为创业项目。当时他对自行车行业还不熟悉,正在犹豫不决时,他的朋友建议他先加入骑

行俱乐部,感受一下骑行的快乐,就这样小马哥开始了第一次的骑行之旅。当天去骑行的有十几个人,爬山、参观溶洞、聚餐,一路上说说笑笑,一天的骑行生活很充实,这让小马哥很有成就感,也深深感受到了骑行的快乐。旅途中,小马哥在与骑友的交流中了解到自行车运动越来越受认可,这一次的骑行也让小马哥下定决心选择自行车行业。

在朋友的建议下,小马哥选择了TTGO这个品牌。朋友告诉他,既然是创业,就要尽可能降低风险,那就要保证产品的品质。“我是从骑行的朋友那儿得知,TTGO这个品牌口碑不错,然后我就上网搜索关于这个品牌的自行车的各种介绍。”对TTGO自行车品牌有了大体的了解,小马哥还走访

了济南、青岛、淄博的几家TTGO加盟店,确定加盟后,刚好赶上TTGO在山东开第20家加盟店。“我决定去TTGO的国内总部去考察一下。随后在广州总部的参观考察后就确定了加盟TTGO。”记者了解到,TTGO是源自德国的自行车品牌,它不仅是著名自行车品牌,更是一种无处不在的生活方式,它源自人们对低碳、健康、乐活、时尚生活的梦想。

小马哥还告诉记者,现在全民自行车健身、自行车旅游等新的细分业态在快速发展,越来越多人加入到骑行队伍中,“骑自行车不仅能锻炼身体,为环保做贡献,骑行旅游还能放松身心,何乐而不为呢?”

(贾丽 陈静)



TTGO自行车莱芜店经理小马哥。

## 齐鲁青末了“E美”轿车山东市场震撼来袭

5月28日,全球首款纯网销轿车,广汽吉奥旗下首款轿车“E美”在山东东营上市,打破了汽车行业传统销售渠道的形态,将联合天猫、车商汇、车易通等网销平台率先在山东、广东两地试行纯网销,宣告了互联网汽车时代的真正来临,为齐鲁车友带来更多的实惠与便捷。

广汽吉奥“E美”轿车作为广汽吉奥首款轿车,预示着广汽吉奥开始着手进攻自主轿车市场。“E美”采用了四轮独立悬挂系统,经过了保时捷工程公司调校、德国与意大利赛车场测试,



涵盖亚欧五国的道路验收等等这一系列的努力带来了更好的操控。

广汽吉奥首款轿车在配置方面颇下了一番功夫:3D炫彩航空式组合仪表盘、蓝牙传输识别等设备不一而足。特别是这款车搭配了广

汽吉奥智能“e”酷车载系统,可以把你的手机与爱车相联,通过手机APP控制车辆启动、空调等设备,真正实现了越级配置。

广汽吉奥轿车项目立项以来,一直受到市场的广泛关注。“E美”作为全球纯网销售的首款轿车,也肩负着革命性的使命。其先知先觉,大胆创新,实践纯网销模式,消费者可以线上完成所有交易,最后4S店办好所有手续,直接送车上门,而与车享网的区别是,广汽吉奥将具有天猫、车商汇、车易通等结成一个强大互联网销联盟的服务保障。未来,消费

者在网上买车如同网购一部手机的这种极大便捷性,将会在广汽吉奥这里实现。

“E美”的纯网销模式的真正意义不仅限于为消费者提供便捷,更重要的是,纯网销省略中间环节,将经销商利润让给了消费者,所以产品价格更低,厂家只给经销商提车、交车补贴,所以车价具备绝对的竞争力,即网销比传统4S销售更有竞争优势。

齐鲁青末了,广汽吉奥将以旺盛的生命力和活力开辟新的格局,E美来袭,未来已来,我们拭目以待!

### 夏季备至关怀

#### 中兴威虎打造皮卡服务名片

近年来,随着皮卡用户的增多,售后服务成为众多厂家最为棘手的问题。皮卡用户多为生意用户,忙于工作,很少有时间到售后服务站对车进行全面仔细地检查。尤其在夏季,车辆在炎热环境中长时间行驶,易导致各种问题隐患出现。

针对夏季皮卡车保养,中兴汽车联手长江以南经销商,向皮卡用户推出了一整套夏季客户关怀活动,通过对车辆免费检测及维修,提升车辆行驶安全性,保障车内人员夏季行驶安全,为威虎皮卡用户解决后顾之忧。

业内人士表示,多年来,中兴汽车十分重视皮卡售后服务提升,“得客户者得天下”的理念在企业内部有着非常重要的地位和影响力。此次夏季关怀活动也成为近年来中兴汽车关注用户售后需求的一个缩影。

“中兴多年秉持的服务举措为皮卡售后注入了强心针。”业内人士表示:“没有百分之百完美产品,但有百分之百服务理念,中兴汽车近年来的一系列服务举措,在进一步树立中兴品牌形象、打造企业名片的同时,更有利于带动皮卡行业服务的升级,助力皮卡售后服务良性发展。”

## 北汽幻速打出营销“三板斧”市场开拓屡出奇兵

### 北汽幻速:一个汽车新兵的自我修养

一二线城市趋向饱和且限购声不绝于耳,合资品牌价格下压、渠道下沉抢占自主地盘,自主品牌在消费者中存在“低质低价”固有印象……市场上的种种不利声音,让任何一个新的汽车品牌都倍感压力。然而,在过去的三个月里,全新的北汽幻速通过渠道拓展、终端培训和创意众包“三板斧”,成功打开了市场局面。

有调查显示,到2020年,二三线城市将消化汽车总销量的55%-60%,区域市场尤其是新兴城镇

将成为驱动中国汽车销量增长的最重要力量。对于定位国民高品质多功能车的北汽幻速来说,在二三线城市广铺渠道,是其在大市场环境下生存的既定战略。

据悉,在品牌规划阶段,北汽幻速就做好了“主攻二三四线城市”的准备,渠道方面向低线城市和新型城镇倾斜。截至目前,北汽幻速已经在全国拥有252家签约经销商,正式启动运营232家,预计今年年底,经销商数量将扩张至255家,并通过二三级网络,不



断向下沉。

“当前,国内三四线城市消费市场成长迅速,首次购车人群庞大,对我们来说是个好时机。通过对区域市场的合理规划,精耕细

作,我们一定会大有可为。”北汽幻速汽车销售有限公司总经理张军表示。

作为汽车行业的新兵,北汽幻速在渠道架设、技能培训和创意众包方面使出“三板斧”绝技,实现了企业成长中的快速突破。“下一步,我们将继续加大对区域市场运营能力的提升,向客户提供最好的产品、最便捷的服务、最实惠的价格,将北汽幻速打造成真正的高品质多功能国民车”张军表示。

2010-2011年全国晚报20强第三名

最受广告主、广告商青睐的晚报

全球排名第22位 中国品牌500强

全国晚报都市报报纸排名第一

齐鲁晚报——日均发行量100万

# 携手与你 共赢未来

我们就在您身边

新闻报料热线: 0634-6380110

广告投放电话: 0634-6380008 6380118

发行投诉电话: 0634-6380009

传真: 0634-6380800

电子信箱: qlwbjrlw@163.com

地址: 莱芜市文化北路46号市工商局七楼