



齐鲁车市速递

宝马X4济南大友宝上市



8月2日,宝马旗下全新SUV—宝马X4在济南大友宝举行了隆重的上市仪式。济南大友宝的新老客户齐聚一堂,共同见证了全新宝马X4的正式亮相。新车共分为四款配置车型,售价区间为55.2万元-77.4万元。作为BMW X家族的最新成员,创新BMW X4首次将高性能全能轿跑车(SAC)理念引入豪华中型车细分市场,结合了经典双门轿跑车的优雅外观,高性能运动型多功能车(SAV)的强大实用性,跑车级别的动力性能以及比肩轿车的燃油经济性。

观致3五门版济南嘉悦炫耀登场

7月26日,观致汽车旗下的观致3五门版轿车在济南嘉悦4S店炫耀登场,新车推出1.6L和1.6T两个排量共5款车型,售价区间为11.99万-17.19万元。作为一家源自中国的国际汽车公司,观致汽车致力于围绕消费者的需求,以优质产品、雅致设计、个性化服务,为全球用户带来愉快的驾乘体验。通过本次观致3五门版的上市活动上精心策划的诸多细节,让消费者真切地看到了观致汽车品牌发展的实力,深刻体会到观致人对观致品牌未来前景的信心——“车的一切让车代言!一旦拥有请尽情炫耀!”



宝骏730济南上市品鉴会闭幕



8月2日宝骏730上市品鉴会暨首批车主交车仪式,在山东和信五菱宝骏旗舰店隆重举行。备受期待的“7座大家轿”宝骏730正式上市。此次共推出1.5L和1.8L两种排量的4款车型,售价区间为69800—81800元。宝骏730是上汽通用五菱基于千万用户的升级需求,为“中国大家庭”量身定制的专属7座大家用车,是继市场热销的五菱宏光S之后的又一款重磅车型。基于上汽通用1.5MT标准型用五菱全新自主研发的轿车化前置前驱平台,具有超大空间、全方位安全保障、驾乘皆宜、超值配置四大越级性的产品特点。

纳智捷鑫大友汽车生活馆章丘分馆开业



7月30日,秉承“差异化”的品牌发展战略,东风裕隆山东区域纳智捷鑫大友汽车生活馆章丘分馆开业。据悉,此生活馆的启幕是东风裕隆纳智捷品牌“放眼未来、智慧布局”的又一战略举措。纳智捷鑫大友汽车生活馆章丘分馆位于章丘明水,是完全秉承纳智捷品牌所倡导的体验营销模式建设而成。它以“科技博览馆”的互动理念为灵感而设计,融“多媒体软件技术”的产品介绍、特制的产品体验式销售流程、酒店式的硬件设施和贵宾式尊崇服务四位于一体,创造了汽车销售服务行业“体验式”营销的全新模式。

海马S7开启乐驾嘉年华



8月1-3日,海马S7乐驾嘉年华活动在济南地区火热进行。本次嘉年华活动为济南地区的消费者提供了一个零距离、全方位感受海马S7产品魅力的平台,让消费者充分感受到这款技术型SUV明星车型的驾驶质感。纯正SUV底盘、同级唯一进口变速箱与平稳动力结合带来的高效动力总成,丰富的科技配置,海马S7让用户轻松坐享高品质SUV用车生活。亲身的体验加上超值的机会,活动现场订单量已突破224台,其中海马S7销量为59台。而海马汽车另一款明星车型福美来M5也通过自己至臻至美的外观、丰富的电子配置赢得了广大客户的认可。

地产车雪佛兰的“青春牌”

访雪佛兰山东区域营销中心总经理王焱



可能很少有人知道,上海通用雪佛兰的旗下大部分车型都产自山东。这个坐落在烟台的东岳生产基地,创酷、赛欧、爱唯欧、景程四大车系每天从这里被焊接、喷涂、组装、验收,发往全国各地。7月底,借着雪佛兰“地产车·毕业季”的活动,笔者有幸参观上海通用东岳基地,并与雪佛兰山东区域营销中心总经理王焱做了深度交流。亲眼见证了雪佛兰作为山东地产车,在东岳基地的流水线上如何铸造青春、组装梦想、喷涂热爱。

为年轻的梦想,插上腾飞的翅膀

在东岳基地“地产车·毕业季”的活动现场,东岳基地总经理叶彪与区域营销中心总经理王焱将象征车钥匙的模型,分别交到了两位年轻车主的手里。作为今年毕业的两位新车主,他们人生的第一辆车将享受到雪佛兰为校园年轻人提供的专属金融购车方案。

“这项金融方案主要面向处在人生新阶段的年轻人,包括在校毕业生乃至已毕业三年的青年客户。他们无需提供任何信用记录及房产户口证明,就可以享受25%的超低首付,及最长5年、最低0利率的贷款组合。”据王焱介绍,在享受金融政策的车型上,则是选择了新上市的创酷、全新爱唯欧以及深受市场关注的科鲁兹。“从产品定位、产品理念乃至产品设计,目标人群上,这三款车型都与年轻人气质相吻合,甚至能代表雪佛兰引领时下车市的青春风

潮,因此我们重点选择了这三款车型作为此次金融购车方案的主力车型。”

作为一个面向年轻人和年轻家庭的汽车品牌,雪佛兰在“热爱我的热爱”品牌理念下,更多针对年轻人的营销活动,让雪佛兰的“青春牌”打的更有章法。“第一是体育活动,雪佛兰LOGO已经出现在曼联球衣上,接下来我们会有一些列区域内的赛事活动;第二是电影营销,在今年很多电影中均有雪佛兰品牌露出,而我们也针对这一社会热点在区域内展开营销推广;第三是音乐平台,继去年‘好声音’合作之后,今年还将有与音乐有关的营销活动;第四是企业品牌责任感,5月我们在泰安拉开了今年‘红粉笔计划’山东区域的第一站,接下来还将走进更多地区,为乡村教育作出我们应尽的力量。”王焱说道。

山东消费者的热爱,是地产车的荣耀

据王焱介绍,山东区域是雪佛兰国内最重要的市场,市场占有率一直遥遥领先,今年上半年以平均5.4%的市占率水平继续领跑山东市场;同时七区市占率在雪佛兰全国9个大区也是排名第一。截止6月底,雪佛兰山东市场销售约3.8万辆,占全国市场近11%;其中,全新上市的新爱唯欧也占了全国最高的市场份额。

据王焱介绍,目前雪佛兰在山东区域共建成展厅4S店72家,覆盖了山东所有地级市,更将网络下探到省内一些重点县级市场。“这些网点是深入分析山东市场情况后而确定的,无论在终端销售能力、市场营销能力及执行能力上都能够实现快速、精准地把握。通过这些经销商,雪佛兰才能为山东区域消费者提供‘以人为本’的主动式贴心关怀服务。”

在东岳基地的参观过程中,我们与车主一道亲眼见证了车辆的生产过程。在上海通用汽车世界一流的生产、管理和质量体系之下,是工人对产品精益求精的要求与把控。这是山东地产车的荣耀,也是山东车市的荣耀。(韩杰)

“地产车·毕业季”

雪佛兰年轻人专属购车计划 东岳基地启动



7月28日,上海通用汽车烟台东岳基地雪佛兰探索之旅举行,并同时启动雪佛兰山东区域“地产车·毕业季”年轻人专属购车计划。

“地产车·毕业季”年轻人专属购车计划

“雪佛兰毕业季”专属金融购车方案,是为处在人生新阶段,即将毕业的大学生实现有车的梦想,只要满足一定的条件,无需信用记录及房产户口,就能享受25%的超低首付,即可选择最长5年、最低0利率的贷款组合。

雪佛兰期望新生代年轻人用欢笑、幸福去拥抱毕业季,在东岳基地与雪佛兰携手正式迈出人生事业第一步。

年轻车主代言雪佛兰迈出成功第一步

雪佛兰全新爱唯欧和创酷均是出自东岳基地的地产车型,两名车主通过实地参观,了解到雪佛兰的造车理念、品质、工艺,在东岳基地工厂里的交车仪式,成为这二位幸运车主最有价值的记忆。

作为车主代表,初入职场的新颖艳、自主创业的杨青波都在东岳接过了人生新篇章的“开启钥匙”。

作为刚刚离开校园、怀揣梦想,再次站在了人生的起跑线上的年轻人,雪佛兰

为他们带来了一份实实在在的支持——“地产车·毕业季”年轻人专属购车计划,用行动帮助年轻人迈出人生事业第一步。

雪佛兰“年轻造”为新青年加油

雪佛兰山东区域营销中心总经理王焱先生表示“为年轻而创造是雪佛兰一贯的造车理念,雪佛兰的‘年轻创造’洞察每个时代的年轻需求,凭借经典设计的全新演绎和创新科技主流化,不断帮助全球年轻人实现汽车生活乐趣的梦想”。在东岳,雪佛兰除了生产汽车,更能创造年轻的生活方式,用设计、性能与科技,探索无限可能,呈现年轻人从未见过的汽车制造基地。并响应年轻人需求,为新青年启动“地产车·毕业季”计划为新青年鼓劲加油。

东岳基地用实力品质为青年事业保驾护航

东岳基地延续了上海通用汽车世界一流的生产、管理和质量体系,如东岳总经理叶彪先生在参观中所讲“从开洞造车到汽车下线,车辆的成功问世承载着东岳汽车人的心血和期盼,小到每一个零件,大到每一辆整车,都经过了100%严格的质量检验,标准化的操作和严苛的质检保证了产品品质的可靠性,给予客户最满意的感知体验。”

此次烟台之旅,雪佛兰和东岳基地严格的高品质制造工艺、时尚领先的设计理念和对年轻群体需求更深切的关注直观地展现在我们面前。“品质奠定坚实基础,购车计划让心愿如此轻易实现,雪佛兰为年轻毕业生在这个夏天献上了一份精彩的礼物。(文斐)