

展位资源紧张 车商寄望车展提振销量

秋季车展招商火爆

■时间: 9月10日-13日

■地点: 济南舜耕国际会展中心(豪华品牌及进口品牌展区)
济南国际会展中心(合资品牌及自主品牌展区)

2015齐鲁秋季汽车展示交易会定于9月10日-13日在济南舜耕、高新两大国际会展中心同时开馆,继续以“双馆齐下”的模式,为省内外消费者呈上2015下半年的车市盛宴。随着车展的临近,车展组委会的咨询热线几乎被打爆,要求扩大面积、升级展位的品牌不在少数,出现了一位难求的局面。参展商积极地“跑马圈地”,让招商工作转瞬接近尾声。从今年火爆的招商情况来看,各大车商已经蓄势待发。相比往届更为丰富的车型选择以及全年车市价格谷底的到来,令秋季车展成为下半年车市最值得期待的购车盛会。

□陈颖

展位有限 车企再掀“卡位争夺战”

“能不能再给我增加200平?”“室内还有多少展位吗?今年我们品牌想入场展示。”车展组委会每天都能接到到类似的电话。一直以来,齐鲁车展作为山东省内规模最大、品牌最全、优惠最大的购车盛会,历经30

余届发展至今,已经一跃成为国内一线汽车交易展,无论是合资、自主品牌还是国际一线豪华大牌,对齐鲁车展“能卖车”的金字招牌均表示认同,每年蜂拥而至的各汽车品牌也让总面积超过6万平米的两大展馆显得力不从心。因此,协调各汽车品牌展位的相关工作成为车展组委会的首要任务。

据悉,今秋车展招商开启不到一周,高新展馆9成以上展位即被抢走,舜耕展馆的多数豪华车参展商也已敲定参展事宜。部分车展“常客”诸如通用、大众等主流汽车品牌在保持原位置不变的情况下,希望组委会能够扩大其展位面积。据介绍,由于今年车市环境不容乐观,多数参展品牌均寄望于“金九”购车季的齐鲁车展以提振销量,既要保证原有品牌能顺利参展,还得考虑新增品牌能否入场,受制于有限的资源,组委会在展位协调工作上下了不少功夫。目前,车展仍有近2000平米的展位缺口,组委会正在积极协调调开高新E馆的事宜。招商开启即结束的情况今年尤为明显,车企间的“卡位争夺战”也显得尤为激烈。

寄予厚望

车商押宝齐鲁秋季车展

汽车厂商对于齐鲁车展的青睐,

从展位争夺的激烈程度可见一斑,然而在这种重视程度的背后,更多的是对齐鲁秋季车展扭转车市沉闷困局的期待。自今年5月份开始,国内汽车市场环境开始变得十分艰难,库存压力令经销商举步维艰。“我们已经两个月没从厂家提车了,现在即便是赔钱卖车消费者也不买账,经营压力非常大。”一位省城主流汽车品牌经销商告诉记者,“我们现在的目标就是要扛到秋季车展,到时再结合厂商对齐鲁车展的大幅让利支持,在车展上完成阶段性冲量,希望能够冲击全年销售任务。至于下半年的何去何从,也只有等秋季车展见分晓了。”

据了解,自去年春季车展以来,齐鲁车展销量连创新高,总销量突破2万台的纪录成就了汽车圈的佳话。正因为看重齐鲁车展“能卖车”的特点,车商也都希望借此机会在9月车市有所作为。目前,车商面临库存与销售任务的双重压力,尽管车市“降”声一片,也未能换来销量数字的翻红。况且,上半年车市的微增长态势已成定局,低迷的销售形势也给下半年的任务带来更大压力。对于车商来说,处在“金九银十”汽车销售旺季的齐鲁秋季车展,是他们冲击全年销售任务的最大砝码。可以预计,今年的秋季车展,不但会成为老百姓购车的“史上最佳时机”,更会成为车商扭转乾坤的精彩“战场”,令人期待。



2015 齐鲁晚报 汽车消夏巡展

时间: 7月25日-26日 10:00-20:00
地点: 济阳六福广场

上周末济钢站巡展的余温未消,本周末2015齐鲁晚报汽车消夏巡展大军即将挺进济阳六福广场,在此进行为期两天的展示活动,真正把汽车送到消费者家门口,为济阳市民送去更多清凉福利。

据巡展组委会介绍,本周未活动可谓大牌云集。不仅有奔驰、路虎、捷豹等豪华车品牌加盟亮相,还有望迎来上海大众、长城汽车等主流热销品牌前来助阵。同时,一路同行的北京汽车、广汽传祺、江淮汽车、纳智捷、东风风神等一众国货精品汽车品牌继续亮相六福广场。

另外,除了延续之前免费派发消暑冰棍的清凉福利,洗车卡、电水壶、工具箱、桶装水票、毛绒玩具等实用好礼依旧疯狂,更有参展商购车好礼送不停。这个周末让我们相约济阳六福广场,共享清凉消暑的消夏购车盛宴。



厂家直销 北京现代全系一降到底

齐鲁汽车广场年中钜惠

7月26日北京现代瑞和金达4S店将举行年中冲量大促销活动,厂家独立支持,促销让利,优惠幅度空前,全系现车促销,颜色可选。北京现代ix35优惠3.5万,朗动优惠2万,ix25现车销售,订车可享受额外神秘大礼,团购济南最低价,秒杀所有店头活动,进店还有五重惊喜。

您还在犹豫什么!赶紧拿起电话报名吧!咨询电话:0531-86521666

【进店尊享五重惊喜】

惊喜一 到店礼:进店送680元太阳贴膜



惊喜二 金融礼:1000元金融补贴

惊喜三 置换礼:最高5000元补贴

惊喜四 装具礼:3000元补贴
惊喜五 瑞纳、ix35、胜达两年免息 索九三年免息

北京现代瑞和金达4S店是瑞和汽车继济南东部北京现代瑞和金达4S店之后在济南投资建设的又一北京现代特许经营店。是集北京现代系列产品整车销售、售后服务、配件供应、信息反馈、二手车置换、保险代理、汽车信贷、俱乐部等一体的旗舰店。公司注册资金1000

万元,建筑面积5000余平方米。

销售及售后服务团队成员有多年汽车销售服务行业工作经验,均参加北京现代厂方提供的系统培训并取得岗位资质认证,具备一流的专业技能和一流的业务素质,全面保证顾客得到北京现代汽车标准的全新服务体验。公司秉承“新形象、新服务、新标准”的经营理念,竭诚为济南市广大车主朋友提供全新服务。

“买现代、旗舰店、瑞和金达最省钱”

■齐鲁汽车生活广场·北京现代瑞和金达4S店 活动热线:0531-86521666 服务热线:0531-86520555 地址:经十西路与平安南路交会处东行800米

上门洗车掀起汽车O2O市场消费热潮

2015年第一季度,汽车后市场O2O领域成为中国互联网企业及投资界最青睐的风口,相比传统洗车店多重问题,基于移动互联网时代“懒人经济”催生下的上门洗车带来的诸多便利服务,日益掀起汽车O2O市场的消费热潮。

目前市场上如雨后春笋般涌现的洗车O2O产品达数十款,北上广深四大一线城市以及杭州、成都、济南、郑州等地方城市均有分布。这些企业有的仅仅充当“线上中介”角色,引导用户到店洗车;还有一部分到店和上

门兼顾,并且不是专门洗车,而是延伸到汽车美容、保养等服务,甚至保险,比如点点养车。而走专注上门洗车路线的则鲜见,以呱呱洗车为典型。因其专注洗车、服务精准,发展很快,目前已进驻除大本营北京之外的济南、太原、石家庄、天津、长沙、成都、合肥等十余个城市。

“互联网+”概念以及汽车消费的火爆则成为汽车O2O服务遍地开花的两大推动力。据有关数据显示,截至2014年底,我国汽车保有量已突破1.5亿辆,达到1.54亿量,预计2019年

我国汽车保有量将超过2亿量。相对数亿的用户市场,已经出现的汽车O2O项目还仅是“幼儿阶段”,大潮才刚刚拉开序幕。目前各家基本上都是“背靠背”,各自享受“政策+用户”双红利,进行发展“黄金时期”的用户积累和市场扩张。

上门洗车乃至汽车后服务现在还是“广阔蓝海”,“鱼多船少”,各家在本地业务的不断延伸和覆盖以及地方上的“攻城拔地”,必将从“背靠背”转变成“面对面”的常态,碰撞和对抗将日趋激烈。(吴昊)

全新福特锐界引领移动智能出行

作为一款面向中国社会精英阶层中坚力量的中大型SUV,全新福特锐界不仅凭借自己全面领先的综合实力 and 科技配置打动消费者,又以自己独特的方式,让领先科技与温暖的关怀交相辉映。在众多中大型SUV车型中,他独树一帜地化身成为了最温暖、最智慧的“大圣”和“大白”,从各种细微之处,带给你最具智慧的悉心呵护,并伴随车主感悟不断进取又无

限丰富的人生旅程。全新福特锐界的尺寸在同级车型中有着相当大的优势,可谓名副其实的“大块头”。而他在智能配置上的领先,让这个大家伙也有了先人一步的“大智慧”,引领了大7座SUV的智能安全新时代。在过人的大智慧之外,全新福特锐界同级领先的主动泊车辅助系统,可通过侧向传感器,自动扫描,确定合适的停车位置,车主只需控制车速和档位,其余操

作均由系统自动完成,即可轻松停车入位,同级领先的泊车辅助功能还可将车辆自动驶出车位。此外,全新福特锐界还配备了被称为“MyKey我的智能钥匙”的业界首创的智能技术,同时还有SYNC车载电话信息娱乐系统,“Ford Power”智能无钥匙启动系统,4向电动调节的电加热方向盘和驾驶员疲劳提醒功能等让出行更加便利、更加智能的强大装备。(周宁)

雷诺卡缤驾享日双城激情开启



上周末,以“有一种任性叫卡缤”为主题的雷诺卡缤驾享日,在杭州和济南同时开启。现场的媒体和消费者通过活力动感的场地测试、全方位的品牌展示和零距离互动游戏,体验到卡缤这款小鲜肉“高颜值、高定制、高效能”的产品优势,更感受到雷诺Passion for Life的品牌理念所倡导的生活方式。此次驾享日活动是东风雷诺首次针对单一款车型举办的体验活动,让消费者体验卡缤的同时,了解雷诺品牌和东风雷诺对年轻化、生活化的情感诉求。接下来,雷诺卡缤驾享日活动将陆续在全国8个城市展开,持续到8月中旬结束。(夏风白)