

奔腾全新A级车B30鱼台正式上市

11月8日一汽奔腾旗下品质家轿奔腾B30于济宁金丰达鱼台二网正式上市。奔腾B30作为一汽集团全新A级车平台的首款车型,基于集团成熟的A级车技术开发,其卓越的平台技术和领先的科技装备必将为消费者带来超越期待的惬意用车生活。奔腾B30采用家族式六边形前格栅设计,时尚大气的前脸,棱角中又有锋利的锐气,跑车化多段腰线贯穿车身侧

部,而且奔腾B30全系采用LED日行灯,前大灯与尾灯都采用LED光源,增加了行车安全。大灯内测的黑色装饰将大灯和中网连为一体,配合立体感十足的双五幅16英寸轮毂,稳重大气同时又不失动感时尚。

奔腾B30采用了中国一汽4GB系列高性能发动机,1.6L轿车黄金排量兼顾高动力性及经济性,采用正时链条与自动启停系

统,不仅能为消费者提供满足需要的澎湃动力,而且具有很好的燃油经济性。与其配合的是先进的爱信全新六速手自一体变速箱,针对不同路况下的换挡需求,提供13种自动模式,在不失驾控乐趣的同时更加经济节能,保证驾驶员始终拥有自由驰骋的完美体验。作为品质家轿,奔腾B30做到了“家庭用车”与“乐享驾控”的平衡。(缪大鹏)

海尔大事件构建并联生态圈 打造行业首次联合营销模式典范

当下,互联网特别是移动互联网消除了人与人之间、企业与用户之间、企业与企业之间的时空距离,让企业营销方式具有更大的想象空间和可能性。同时,各大厂商、电商平台此起彼伏的促销大战,直接粗暴的价格硬仗愈演愈烈,用户需求、服务质量和购物体验反而容易被忽视,在此背景下,局限于家电领域的促销让利活动已经不符合时代趋势和用户需求,经过长达半年的研究、讨论和试点,2015年底,海尔开辟新打法——海尔大事件模式,通过整合自身资源和泛行业资源,联合海尔有住网、海尔金融、日日顺、红星美凯龙等资源,及国际高端艺术家电——卡萨帝,智慧生活家电——海尔,互联网家电定制品牌——统帅三大品牌,八大品类为用户提供涵盖家电、家装、金融、物流、娱乐、健身等全生态家居解决方案,借助日渐成熟的海尔大数据平台,在全国展开全产业、全区域、全

生态联动的精准营销,打造一站到位的极致购物体验和年度盛宴。

据悉,此次大事件,除了“1(1个全生态家居解决方案)3(3大品牌)8(8大品类)5(5大用户利益模块)”模块之外,活动还通过创新落地方式——挑战世界吉尼斯纪录的巨型礼盒空降全国,为全国用户带去惊喜大礼。用户可通过关注海尔官方微信、微博获悉活动具体日期和活动地点。目前,包括备货、物流、售后、异业合作资源等全系资源已全部落实到位,各中心单位正在进行活动爆破前的最后检查工作。

海尔大事件模式是海尔构建跨行业共创共赢生态圈的全新尝试,在保证创造用户最佳体验的基础上,基于海尔大数据精准平台,以开放并容的姿态,携手泛产业链利益各方,为生态圈伙伴创造价值,实现移动互联网时代用户需求全流程、全需求的积极响应和持续引领。(李从伟)

金宇微米电动汽车团购会火爆进行

11月15日由济宁金宇汽配城微米电动汽车承办的团购会,在济宁市运河宾馆隆重举行,现场人头攒动,座无虚席。为表达新老客户长期以来对微米电动的支持与厚爱,厂家给出了最大的优惠折扣,掀起一轮空前的微米热潮。

活动现场由厂家领导韩建伟对微米电动汽车的市场规划和未来的发展前景做了详细的介绍,山东大区经理倪志松经理对微米的

安全性和车身的整体框架结构做了详细讲解。微米电动车整车设计风格以法国雷诺Twizy为原型,欧式1+2设计风格,龙骨式承载车身,全汽车钣金,更安全,内饰采用环保材料,不释放甲醛。微米电动车市场共有两款车型其中有E28L标配车型,最高时速40公里,充一次电续航70公里;E28pro高配车型,最高时速45公里,充一次电续航120公里,并配有电动门窗、中控锁、防盗

报警、全景天窗。而且这两款车同时配有倒车影像、倒车雷达、暖风和自然风。通过详尽的介绍和微米过硬的品质征服了很多到场的消费者,现场购车热情十分高涨,场面十分热闹,据经销商最后统计,活动结束为止,现场订车53台。纵观整场团购活动,参加人员一直热情高涨,足以看出人们对微米电动的喜爱。

(施园)

冠军恒大 五星品质 缔造双冠神话

11月10日,恒大地产发布公告,宣布已于10月底提前超额完成全年销售目标,将2015年销售目标上调至1800亿,较原目标1500亿增20%,较2014年实际销售额1315亿大幅提升37%。

恒大10月品牌大丰收!10月31日,广州恒大中超本轮2-0力克北京国安,第五次成功问鼎中超冠军宝座;与此同时,恒大地产10月劲销258亿,荣膺全国地产单月销冠,前十月销累计销售额1545.3亿,完成年度目标的103%,成为了今年首个提前超额完成年度销售目标的房企。

今年以来,楼市依然处于盘整期,在行业平均目标完成率不足7成的背景下,恒大仅用10个月提前超额完成年度目标,可谓来之不易。恒大此次逆势大幅度上调任务目标引发了社会的瞩目。有业内人士分析,依据现在的业绩来讲,恒大完成1800亿目标应无悬念,并有望冲击2000亿。

冠军恒大深耕民生地产 打造买得起的豪宅

业内专家认为,恒大住宅产品在品质、成本控制、开发模式等方面优势凸显,具备了超高的产品性价比。而进入2015年以来,恒大更是先后推出了“无理由退房”、“买房送品牌家私”等惠民举措,高性价比形象再度升级。

据了解,恒大自创业之初便秉承“民生地产”的开发理念,以民生住宅为主的产品结构为恒大应对市场变化打下了相当好的基础。恒大集团董事局主席许家印曾多次表示:“恒大集团的利润主要来自超前的民生地产发展战略,来自于超强的成本控制能力,来自于战略合作伙伴(供应商、建筑商)的让利。恒大要少赚或者不赚老百姓的钱,要多建老百姓买得起的精品民生住宅。”

在恒大产品结构中,中高端产品占70%,旅游地产占15%,高端产品占15%,与市场需求的物业类型比例吻合,满足了不同地区、不同层次的市场需求。另外,恒大大部分项目分布在刚需旺盛的区域或城市核心地段,且具有高增长潜力,加之极具吸引力的价格

优势,非常受市场欢迎。

高端居住引领太白湖 湖景豪宅首付3.8万起

济宁恒大名都,作为太白湖新区超大体量御湖生活城邦,项目位于新区核心地段,北依济宁鸟巢,西临济宁一中,东靠省运会指挥中心,咫尺太白湖旅游度假区,缔造新区宜居、宜商首席全能生活大盘。

恒大名都欧式风情皇家园林,不出家门即可漫步于欧式丛林中,畅呼吸氧,四周的繁盛花木都是你无声的伴侣;园区新古典主义风格的雕塑小品、欧式景观亭、巴洛克风格的花坛、跌水品泉等建筑景观相互辉映;除此之外,恒大名都紧邻太白湖景区公园,晨起运动、傍晚散步,再也不用远走。安居恒大名都,尽享每日与阳光运动作伴的健康时光。

更值得一提的是,恒大名都秉承一线筑城理念,结合完美生活的设计理念,以独特的9A精装体系为济宁市民带来全新的品质生活。恒大名都严格贯彻集团“满屋名牌



9A精装”6000余条标准,联袂海尔、美的、美标等国内外上百家知名品牌,满屋名牌汇集。在样板间内,亲眼见证精装现房的真材实料,目光所及,处处大牌,这赢得众多新老客户为之倾心。恒大名都“暖冬特惠购房季”活动

重磅开启!90-147m²的湖景精装房火热销售中,首付仅需3.8万起,享无理由退房,送1500元/m²标准精装修!现在买房最高可赠送6万元家私券!精装准现房,搭配品牌家私,省事、省力、省时!安家济宁恒大名都,够划算!(李从伟)

公告

以下客户认购的由冠鲁房地产开发有限公司在新太白湖区开发的冠鲁·明德花园小区

刘峰于2013年9月14日认购了12号楼1单元703室;王坤于2013年9月15日认购了12号楼2单元1603室;赵雷于2013年9月14日认购了12号楼1单元2302室;周长龙于2013年9月18日认购了12号楼1单元2902室;杜勇于2013年9月14日认购了12号楼1单元701室;赵兴涛于2013年10月3日认购了12号楼2单元1801室;王翠云于2013年9月15日认购了12号楼1单元802室;赵玉宾于2013年9月14日认购了12号楼1单元803室;白喜欢于2013年9月14日认购了12号楼1单元1302室;李峰于2013年10月7日认购了12号楼1单元1403室;侯本松于2013年9月16日认购了12号楼2单元1601室;程祥军于2013年9月25日认购了12号楼1单元3301室;秦仕峰于2013年9月15日认购了12号楼1单元801室;孟曙光于2014年2月24日认购了12号楼1单元1703室;王翠芝于2013年9月28日认购了12号楼2单元1802室;王允岸于2013年9月15日认购了12号楼1单元603室;杨茗雯于2013年10月26日认购了15号楼2单元403室;仲晓斌于2014年6月25日认购了15号楼1单元1703室;张庆峰于2013年11月30日认购了15号楼1单元3003室;郝琳

于2013年10月26日认购了15号楼1单元3202室;蔡国峰于2013年10月26日认购了15号楼2单元1102室;张凤玲于2013年10月26日认购了15号楼2单元2601室;马辰辰于2014年9月13日认购了15号楼1单元2801室;陈彬于2013年11月27日认购了15号楼1单元2803室;贾广申于2013年11月27日认购了15号楼1单元2901室;冯建桥于2013年11月27日认购了15号楼1单元3001室;骆振华于2014年2月17日认购了15号楼1单元3301室;岳云于2013年10月25日认购了15号楼2单元1702室;史防震于2013年10月26日认购了15号楼2单元2101室;何春菊于2013年10月25日认购了15号楼1单元1601室;王海池于2013年10月26日认购了15号楼1单元2302室;唐丽丽于2013年10月25日认购了15号楼1单元601室;杨光树于2013年10月26日认购了15号楼1单元1903室;和腾腾于2013年10月27日认购了15号楼1单元2701室;王宪伟于2013年10月25日认购了15号楼1单元1501室;刘玉敏于2013年11月5日认购了15号楼1单元903室;张娟于2013年10月26日认购了15号楼1单元902室;赵阳于2013年10月27日认购了15号楼1单元1401室;李文龙于2013年10月26日认购了15号楼2单元503室;蔡体珍于2013年10月26日认购了15号楼1单元703

室;张潭潭于2013年12月11日认购了15号楼2单元1703室;王萌于2013年10月26日认购了15号楼2单元902室;苏冬冬于2013年10月26日认购了15号楼2单元701室;何留洋于2014年5月5日认购了15号楼2单元1403室;薛铜儒于2013年9月6日认购了17号楼1单元401室;李德立于2013年9月6日认购了17号楼1单元703室;吕浩于2013年9月6日认购了17号楼1单元1201室;韦巍于2013年9月8日认购了17号楼2单元701室;张煜于2013年9月8日认购了17号楼2单元1001室;郑启海于2013年9月8日认购了17号楼2单元1102室;李娟于2013年9月6日认购了17号楼1单元1601室;姜振 马蕾于2013年9月6日认购了17号楼1单元2801室;仲中华于2013年10月6日认购了17号楼1单元3202室;魏洪壮于2013年10月6日认购了17号楼2单元3202室;屈风霞于2013年9月8日认购了17号楼2单元1301室;王磊于2013年9月8日认购了17号楼2单元1901室;孟曙光于2013年9月6日认购了17号楼1单元3301室;谢刚昌于2013年9月7日认购了17号楼1单元1602室;杨怀修于2013年9月6日认购了17号楼1单元101室;王立宾于2013年9月8日认购了17号楼2单元1803室;齐守静于2013年9月8日认购了17号楼2单元3301室;刘洋于

2013年9月7日认购了17号楼1单元301室;孔凡桐于2013年9月6日认购了17号楼1单元3303室;李玉强于2013年1月26日认购了19号楼1单元1604室;于晶晶于2013年1月19日认购了19号楼1单元2303室;王文勇于2013年12月18日认购了19号楼1单元604室;王文勇于2013年12月18日认购了19号楼1单元901室;王富文于2014年1月11日认购了19号楼1单元301室;宋宝磊于2013年12月16日认购了19号楼1单元1302室;储雅倩于2013年12月15日认购了19号楼1单元1303室;任中山于2013年12月15日认购了19号楼2单元603室;王浩杰于2013年12月24日认购了19号楼1单元1301室;周向东于2013年12月19日认购了19号楼1单元1702室;朱云和于2013年12月15日认购了19号楼2单元1901室;张潘峰于2013年12月15日认购了19号楼2单元302室;胡本帅于2013年12月15日认购了19号楼1单元704室;马行于2013年12月15日认购了19号楼1单元1103室;孔德昌于2014年3月16日认购了19号楼1单元304室;张胜廷于2013年12月15日认购了19号楼2单元901室;刘名安于2013年12月22日认购了19号楼1单元1102室;巩启哲于2013年12月15日认购了19号楼2单元1103室;刘学芹于2013年2月19日认购了19号楼2单元

1702室;高同贺于2013年12月15日认购了19号楼2单元1803室;邵煜于2013年9月6日认购了20号楼2单元902室;冯长安于2013年9月8日认购了20号楼1单元502室;韦恒超于2013年9月8日认购了20号楼1单元702室;毕彦斌于2013年9月8日认购了20号楼1单元1801室;马国贤于2013年9月11日认购了20号楼2单元2801室;赵广金于2013年10月25日认购了20号楼1单元3304室;薛大芳于2013年9月8日认购了20号楼1单元1704室;肖娟于2013年9月10日认购了20号楼2单元2902室;王娟于2013年9月8日认购了20号楼1单元1602室;曹洪辉于2013年10月11日认购了20号楼1单元3004室;岳宏伟于2013年12月24日认购了20号楼1单元1303室;

于2014年10月21日已达到办理贷款条件,因多次联系您至今未来售楼处签订《商品房买卖合同》,办理按揭贷款,已给我公司造成损失,现公告如下:请您于自公告发布之日起7日内前来售楼处签订《商品房买卖合同》并办理相关的按揭贷款或付款手续,逾期我公司视为您放弃该房源,并将其房对外销售,您所交纳房款(含诚意金)会在此房销售后扣除损失退还给您!特此公告!

冠鲁房地产开发有限公司