



齐鲁车展上觅良机 入局二手车赛道



孟海涛
济南嘉瑞汽车董事长

“征风苍茫，舵手为航程定向。”在山东汽车行业，亦不乏优秀的领路人。孟海涛就是其中一员。他用独到的眼光挑选汽车品牌；用发展的眼光取舍经营板块；用长远的眼光布局了今后的方向。同样，他也用专业的视角在与齐鲁国际车展多年的合作中，嗅到了转型新机遇。

作为嘉瑞汽车的“掌舵人”，孟海涛时刻关注着汽车市场的最新动态及发展趋势。孟海涛认为，齐鲁国际车展不仅为车企提供了一个展示最新产品和技术的重要平台，“齐鲁国际车展汇聚了众多汽车制造商、服务商等产业链上下游企业，加强了行业间的沟通与合作，推动了资源共享和优势互补，进而提升了整个产业链的竞争力和创新能力。齐鲁国际车展不仅是一个展示产品和技术的重要平台，更是推动本土汽车产业持续发展的重要引擎。”

50届是新起点 期待齐鲁车展继续引领行业



宋祥明
山东新广源集团董事长

从世纪初首次参与至今，山东新广源集团董事长宋祥明从未缺席齐鲁车展。从最初的连夜确定营销方式，进场“赶大集、卖汽车”，到后续品牌展示与销售并重，一届车展单品牌订车630余辆，新广源可谓与齐鲁车展共同成长。宋祥明说，感谢中国汽车发展的黄金时代，感谢齐鲁车展为经销商提供了展示的平台。

“车展办展地点在改变，理念也在变化，从最初的‘赶大集’式卖车，到跟更加注重品牌宣传，我们经销商也在与车展同步成长。”宋祥明说，“有一点不变的是，车展始终能卖车，为经销商带来收益，销量最高的一届，海马单品牌订出630多台。”

在宋祥明看来，车展是一个非常典型、具象、有代表性的汽车营销模式，齐鲁国际车展是这个模式的先行者，在整个汽车行业，尤其山东区域，具有举足轻重的地位。

齐鲁车展 搭起三方互动桥梁



王兴存
山东顺源汽车投资人

作为汽车行业的资深人士，王兴存见证了齐鲁国际车展从起步到逐步壮大的全过程。王兴存不仅是山东顺源汽车销售有限公司的投资人，更是齐鲁车展发展历程的亲历者和见证人。在他看来，齐鲁国际车展不仅是山东汽车市场的风向标，更是连接汽车品牌、经销商和客户的重要纽带，对推动行业繁荣与发展起到了积极的催化作用。

从第一届齐鲁车展开始，王兴存见证了山东汽车市场的起起伏伏。他回忆，从2000年前后个体经营者为主的市场环境，到2008年汽车进入家庭的高潮，再到之后供不应求的市场状态，他见证了行业的发展脉络。“20多年来，齐鲁国际车展的发展也从最初的探索到如今的成熟与繁荣，它始终保持着对汽车市场的敏锐洞察和深刻理解。”在王兴存看来，齐鲁车展不仅是一个展示产品的平台，更是搭建了经销商与客户交流互动的桥梁。

坚持精耕细作 携手齐鲁车展再创不凡



温风军
山东富豪集团董事长

初心滚烫踏征程，前路美好且高歌。2009年起创办山东富豪集团，十余载一路高歌猛进，温风军凭借其精心的选择、精确的判断、精细的管理，一路带领山东富豪集团闯进全国优秀百强集团，并以奋斗者的姿态不断向上攀登。“诚信立业，创新致远”，作为陪伴齐鲁车展走过30届的老友，温风军也将此信条作为对齐鲁车展今后发展的期许。

时隔多年，谈起对齐鲁车展的初印象，温风军记忆犹新。“那时候刚刚参加工作，首次车展是在山东省体育中心外围场地举办，略显简陋，却挡不住消费者购车热情，现场人气非常火爆。”温风军谦虚地表示，自己是车展的“受益者”，“我一直干财务工作，集团刚开始起步的时候，对一线经营方面，真的不是太懂，尤其是涉及企业一线宣传方面。这方面的经验，很大一部分来源于齐鲁车展。”



祝贺第50届齐鲁车展圆满成功

国家撑你焕新 传祺宠你开新

国家以旧换新补贴至高

传祺加码置换补贴至高

20000元

20000元



传祺 M6 MAX

M8大师 超级混动版

传祺E9

传祺GS4 MAX

*8月完成购车开票的客户可享受以上权益。详情请咨询当地经销商。



更多权益权益
尽在广汽传祺APP