

### 50届是里程碑 也是新起点



在润华集团股份有限公司党委书记、总裁任鹤年看来，自己与齐鲁国际车展之间，仿佛有着冥冥之中注定的缘分。一起走过这么多年，任鹤年参与着润华集团的重要变革，也见证了齐鲁国际车展一路的成长。

“在中国，汽车真正进入千家万户，在2000年左右，4S店这种经营模式也开始进入中国并快速崛起。在当时举办车展，齐鲁晚报可以说是敏锐捕捉到了汽车行业发展的趋势和市场的发展节奏。”任鹤年认为，齐鲁国际车展的横空出世，对山东汽车行业的发展无异于一针催化剂。

“从1999年第一届到现在即将而来的第50届，齐鲁国际车展是汽车行业发展的见证者、是汽车进入中国家庭的见证者，也是山东地区汽车行业发展的推动者。”任鹤年说。

任鹤年  
润华集团党委书记、总裁

### 在车展上 销量增幅跑赢了大盘



从2000年到2024年，从传统汽车展商到新能源汽车展商，邵茂盛与齐鲁车展风雨相伴25载，也实现了从销售顾问到投资人的转身。“独步齐鲁，辐射山河四省，领跑华北、华东！”不仅是这位老伙伴对齐鲁车展的倾心期许，也饱含他与车展同频共振、与时俱进、奔赴未来的美好愿景。

2000年，23岁的邵茂盛毕业后进入汽车行业，在济南飞利汽车贸易有限公司担任福建东南汽车销售顾问。那之后，他陆续转战海马汽车、东风标致、英菲尼迪等多个汽车品牌，直至去年8月任职山东一飞新能源有限公司总经理，负责星途·星纪元品牌的销售服务，“一路走来，少不了齐鲁车展的陪伴。”

邵茂盛说：“齐鲁车展就是卖车的车展，是消费者选车的车展，是我们山东的一张名片。希望齐鲁车展继续独步齐鲁，辐射山河四省，领跑华北、华东！”

邵茂盛  
山东一飞新能源总经理

### 统筹兼顾久久为功 齐鲁车展总能实现多方共赢



科班出身的孙绍滨是车界老将，40多年来，见证了汽车行业全产业链的跃进。作为广汽本田山东区域协会会长、济南新广源店总经理，齐鲁国际车展被他视作行业标杆，将厂商、经销商和消费者的利益统筹兼顾，不断实现着多方共赢的良好局面。

孙绍滨介绍，齐鲁车展所带动的巨大销量，引发了厂商的强烈关注，并且在展具、车型等方面，大力支持经销商来参加齐鲁车展。在每次齐鲁车展的筹备期，区域协会的成员单位都会做专门的协调沟通，在展会上大家也能协同补位。

厂商、经销商和消费者，是参与车展的三大主体，孙绍滨坦言，齐鲁车展能将这三方的利益和诉求通盘考虑、统筹兼顾，让厂商打响品牌，让经销商卖出销量，让消费者得到优惠，实现了多方共赢，这是很不容易的。能坚持住这一点，齐鲁车展也必将站在50届这个节点上，久久为功，再创佳绩。

孙绍滨  
济南新广源汽车投资人

### 拥抱变化 愿与齐鲁国际车展同频发展



他是汽车专业出身的从业者，是济南第一批4S店销售人员，是在汽车行业摸爬滚打二十余载，至今仍奋战在一线的汽车人。同时，他更是陪伴齐鲁国际车展一起走过了48届的坚实伙伴。作为齐鲁国际车展的“老伙伴”，吴相胜讲述了他与齐鲁国际车展24年，见证彼此发展历程，共同成长的故事。

“初次参加齐鲁国际车展，最深刻的印象就是两个字：‘热闹’。对现在的齐鲁国际车展，吴相胜又用两个字进行了总结：“专业”。作为业内人士，吴相胜表示，“这些年来，齐鲁国际车展对于我们本地的经销商来说，已经不仅仅是一场车展了，我们愿意称之为‘汽车圈的节日’”，“一场车展下来，我们关注的不仅仅是自己品牌的销量，我们更关注的是整个行业、整个车市的走向，关注的是消费者的需求变化，咱们的车展更像是衡量山东车市的‘晴雨表’，利于汽车人预判市场消费风向、观察汽车发展动态。”

吴相胜  
济南嘉瑞汽车总经理

EXEED 星途 星纪元

星途五载 荣耀前行

# 年中盛典 五亿补贴

越来越多合资车主 置换星途

共贺奇瑞集团 荣登《财富》世界500强

逛齐鲁车展，抽瑶光C-DM  
展台位置：1号馆A2-1



「置换礼」至高增换购补贴50000元  
「救援礼」首任车主终身免费道路救援  
「流量礼」首任车主基础流量终身免费

「质保礼」首任车主整车终身质保  
「充电礼」赠送充电桩（追风C-DM、瑶光C-DM长续航Pro及以上配置；含安装）

\*限时7月26日---12月31日，国家补贴需满足国家以旧换新政策要求



扫码进入 Hi星途小程序



扫码进入 官网直通车