

每一次展会都是新的挑战和机遇



每年的4月和9月,刘双都会觉得父亲尤为忙碌。如今,这份忙碌也落在了自己的肩上。第一届齐鲁车展,那时的刘双只有9岁,模糊记得车展“像个大卖场”,如今作为山东经纬度集团总裁,刘双接过了父亲手中的接力棒。

第50届齐鲁车展进入倒计时,除了日常事务,刘双几乎把所有的精力都靠在了车展上。刘双说,每年的4月和9月,不光对齐鲁晚报·齐鲁壹点是大事,对于经纬度集团来说,同样是大事,集团每一位员工,都是在“全力备战”。

如今汽车市场的变化和行业激烈的竞争,也让这位90后的年轻总裁决定在经纬度集团刮起时代风。刘双说,不同于父辈那一代,现在的年轻群体消费者更看重简单和便捷,如何让销售模式变得更加“个性化”,成为需要他们破解的课题。

刘双
经纬度集团总裁

“寒冬”后弯道超车 期待车展带来更多流量



或许只有经历过“寒冬”,才更能体会到弯道超车带来的荣耀。面对品牌危机,当别人在畏难的时候,山东金万通集团总经理刘兴亮却认为,这既是人生当中最大的困难,也是最大的机遇。

“刚入职那会我是东风悦达起亚的销售顾问,第一次参加车展,很震惊,无论外场还是内场,都是满满当当;开展之后,现场观众人山人海,甚至有好多人展馆外面排队。”刘兴亮与齐鲁车展结缘,始于2008年,“人生当中第一份工作,看到这种情况,比较振奋,很激动。”

刘兴亮介绍,之后的每一届齐鲁车展,都未曾缺席,车展5天,刘兴亮是为数不多天天盯在现场的总经理。对于即将举办的第50届车展,刘兴亮表示,希望齐鲁车展能够聚焦新媒体,给予车展更多的宣传、曝光,能够更多地给经销商流量的赋能。

刘兴亮
山东金万通集团总经理

专注比亚迪 坚持做困难而正确的事



说起齐鲁车展,魏绪明告诉记者,开始创业那几年,每到车展前一天,自己都会住在会展中心附近的酒店,为的就是第二天可以早早到车展现场,“早上七点我穿上品牌的工装,和兄弟们一起擦车,给大家发红包,我们当时在室外的展区,记得当时室内的闭馆时间是17:30,我们都会坚持到18:00以后,为了就是能让从室内出来的观众,再到我们展位上看一下,一直坚持到室外全部清场。”自2014年乾城集团创立已有十个年头,魏绪明与齐鲁国际车展共同见证了彼此的风雨与成长。回望过去,他一句话总结“坚持做困难而正确的事”。

2022年5月迎来了属于乾城集团在齐鲁车展上的高光时刻,在2022年春季齐鲁车展上,比亚迪汽车销售量破千,“比亚迪品牌卖了1300多台,而我们集团就卖了1152台车,非常感谢齐鲁国际车展提供这么好的平台。”魏绪明说。

魏绪明
乾城集团董事长

与齐鲁车展同行 共绘汽车行业新篇章



从公司财务到济南大谦汽车销售服务有限公司董事长,周庆刚在汽车行业已经奋斗了二十多年,每年的齐鲁国际车展都少不了他的身影,他见证并推动着车展每一次的革新与繁荣。周庆刚说:“齐鲁国际车展就像我的老朋友,我们相互成就。”

“参加车展并不只是看车,还能了解更多的汽车文化。”2002年,周庆刚第一参加齐鲁国际车展,“能参加我们本地的车展,心里很高兴。那时齐鲁晚报的影响力很大,一个车展就把消费者和经销商之间的关系拉近了。”

周庆刚认为齐鲁国际车展是一个有温度的车展,参展商和主办方都是好朋友,双方互相成就。如今的齐鲁国际车展带给周庆刚最大的感受就是规模扩大了,参展的品牌越来越多了,并且活动也更多了,最主要的是让消费者的感受更好了。“之前车展可能以车辆的销售为主,但现在更能体现出汽车文化。”周庆刚说。

周庆刚
济南大谦汽车董事长



长安全系集结 闪耀齐鲁车展

JWD-GROUP



经纬度集团 长安汽车/长安启源/深蓝汽车【4号馆D1展台】阿维塔【5号馆ES4展台】长安凯程【室外长安凯程展台】诚邀您的品鉴