

“全勤”参展，齐鲁车展是别克展示新产品的重要舞台



李璐
上汽通用汽车别克区域市场经理

从1999年第一届齐鲁车展至今，别克保持着“全勤”参展记录。从2001年首创10万元家轿概念的上海通用“小别克”赛欧燃爆齐鲁车展，到去年首批新能源车型山东首秀落地齐鲁车展新能源展馆，用产品和服务，别克努力续写着与齐鲁车展的新传奇。

“我们在这里的耕耘已经超过20年。”上汽通用汽车别克区域市场经理李璐说起别克品牌与齐鲁车展的不解之缘，深有感触。在齐鲁车展走过的26年间，别克有很多高光时刻。2001年4月的第三届齐鲁车展上，打着“10万元家轿概念”登场的上海通用“小别克”赛欧，瞬间轰动山东车市，成为齐鲁车展故事中一段佳话。

从山东省体育中心的露天展台，到舜耕会展中心、高新会展中心，再到现在的山东国际会展中心，李璐说别克的展台面积一直很大。“山东是汽车厂商的必争之地，齐鲁车展就是其中必须占下的堡垒。”

齐鲁车展点燃汽车发展“引擎”为品牌注入大流量



苏国强
上汽乘用车MG品牌中部大区总经理

“国潮”是当下流行词汇，在汽车行业的变革中，国产品牌之所以能脱颖而出，关键在于持续科技创新。苏国强携MG品牌始终秉持年轻的精神态度，为那些追求愉悦、热爱生活的挑战者缔造快乐驾趣，让汽车市场变得越来越“年轻”。

作为与齐鲁国际车展合作8年的“老朋友”，上汽乘用车名爵品牌中部大区总经理苏国强与齐鲁车展继续携手共进，期待共同迎接下一个50届。2016年，苏国强负责山东市场，“当时，我们是在东部高新会展中心参加车展，规模大，客流量大，给我留下非常好的印象。”说起第一次参加齐鲁车展，苏国强记忆颇深。

作为山东头部车展，无论是销量还是产品展示，齐鲁车展“加速度”领跑。这几年，苏国强始终跟着齐鲁车展的发展动向，一如既往携新品车型参加车展，“两边的展馆我都参加过，虽然地方变了，但火爆的人流量没有变。”

十年携手同行 新能源汽车的开拓者



唐塘
比亚迪王朝网京津冀战区总监

在比亚迪王朝网京津冀战区总监唐塘的职业生涯中，有十年在济南度过，正是这十年，他与齐鲁国际车展结下了不解之缘。从比亚迪F3在齐鲁国际车展上首发，到如今第五代DM技术问世，每一个脚步都凝聚着比亚迪的智慧和汗水。

第十二届齐鲁车展上，比亚迪汽车在全国推出了F3车型。这款车型是在齐鲁国际车展上首发的，得益于齐鲁晚报强大的影响力，市场反响热烈，比亚迪F3借此走向全国。2011年下半年，唐塘来到济南任比亚迪大区经理，他和齐鲁车展的缘分便从那时开始了。唐塘说，“我第一次参加车展就被震撼到了，客户太多了。”

唐塘认为，山东作为汽车销售大省，接纳性比较强，不少品牌可能在外地销量一般，但在山东的成绩却会好一些。“齐鲁国际车展的销售氛围很好，在消费者心目中的认可度也比其他车展要高，是一个绝佳的购车渠道。”

竞争不是零和博弈 在齐鲁车展不断学习进化



王晶
吉利银河山东战区总监

随着参展品牌的不断增加，每一届齐鲁国际车展不仅有新车型、新技术的集中展示，更提供了汽车品牌学习交流的契机。在吉利银河山东战区总监王晶看来，激烈的市场竞争中，汽车品牌之间并非孤立无援的个体，车展也并不只是“展览厅”“练兵场”，而是提供借鉴、进步机会的学习之地。

2012年，时任吉利汽车区域经理的王晶首次接触齐鲁车展，此后随工作多次变动，但对齐鲁车展的关注却从未间断。王晶认为，这种传统渠道的获客途径和传播范围相对单一且狭窄，但是在当时人挨人、人挤人的车展现场，却是效率最高、最好用的。“在当今的互联网时代，齐鲁国际车展的热闹场面没变，宣传手段却与时俱进，发生了翻天覆地的变化。”

王晶表示，“50届是一个重要里程碑，它见证了汽车行业的发展与变革。对于齐鲁国际车展和吉利来说，都是百尺竿头更进一步的时机。”

吉利银河

造每个人的智能精品车

为美好生活而来

在职教师购银河L6、L7、E8车型可享2000元现金补贴



吉利银河L6
99,800元起



吉利银河E8
165,800元起



吉利银河E5
109,800元起



吉利银河L7
113,700元起

* 活动时间:9月1日-9月30日, 具有教师资格证且在教育行业工作的在职在编教师可享。



即刻扫码下定