

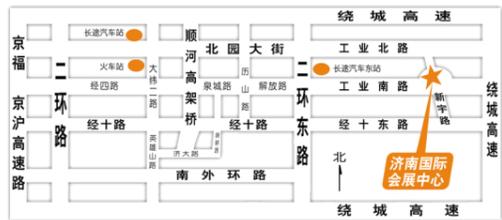
齐鲁春季车展路线图全浏览

高新区济南国际会展中心路线图

乘坐10路、47路、99路、122路、150路、311路、318路、319路、321路至舜华路北口(国际会展中心);119路、123

路至高新区管委会(国际会展中心),下车即是。

乘坐长途汽车来济南的外地朋友,在长途汽车站下车之后可以乘坐K50、K53、K95至甸柳庄,换乘10路、47路、99路,至舜华路北口下车,对面即是。

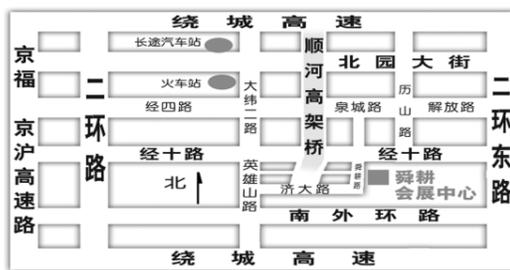


2011年齐鲁春季车展依旧采取了双“馆”齐下的参展模式,舜耕国际会展中心将成为豪华车品牌的“斗秀场”,东部高新区会展中心则上演合资品牌和自主品牌的汽车大戏。此次车展,每个场馆单独售票,凭票进场参观,并可以免费乘坐组委会特地准备的对开大巴,通往另外一个场馆参观。

乘坐火车来济南的外地朋友,下车之后有两条线路可以选择:先乘坐K51到泉城广场,然后在泉城广场换乘123路,至高新区管委会(国际会展中心)下车;先乘坐3路车到解放桥北,然后换乘47路、99路至舜华路北口(国际会展中心)下车。

舜耕国际会展中心路线图

济南市区的的朋友,乘坐39、48、64、66、85、110、152、K54、K100、公交车至“会展中心”站下车,路东即是。



外地的朋友,假如您坐火车来济南,在济南火车站搭乘K51路公交车到“省中医”站下车,换乘66、85、K100路公交车至“会展中心”站下车,路东即是;若是坐长途汽车到济南,您可以从长途汽车站乘坐K50、5、72路公交车到“泉城广场”站下车,换乘66、K54、K100路公交车到“会展中心”站下车即可。



广本理念S1正式下线

3月26日,广汽本田旗下自主品牌理念的首款量产车型理念S1在广州黄埔工厂正式下线,具有1.3L和1.5L两种排量,预计将于4月正式上市销售。据悉,“理念”是广汽本田汽车有限公司的自有品牌,也是国内首个由合资公司推出的自主品牌。理念品牌将与Honda品牌共同构成广汽本田的双品牌阵营。同时,理念S1与广本旗下本田品牌车型在同一整车生产线生产,并且选取相同的零部件供应商。到目前为止,广本理念的经销商渠道建设也在同步进行,并在理念量产之后进入广本的渠道进行销售。(璟瑶)



“传奇英伦小车”新MG3上市

3月26日,备受瞩目的第六代“传奇英伦精品小车”新MG3宣告上市并公布了全系6款车型售价:1.3L手动舒适版69700元;1.3L自动舒适版76700元;1.5L手动精英版83700元;1.5L自动精英版89700元;1.5L Xross手动精英版91700元;1.5L Xross自动豪华版103700元,且全系车型均可享受3000元国家节能补贴。据悉,作为上海汽车历经四年、集全球资源打造的最新产品,新MG3配备e-Shift手自一体变速箱和5挡手动变速箱,更有八种炫彩车身颜色,配合极富运动气息的黑色内饰和格调高雅的米色内饰,让追求不同潮流风格的都市年轻族“为爱冲动”。(本记)

昌河汽车布局二三线市场优势明显

不断拓宽产品线,渠道呈多样化发展,服务提速解决用户后顾之忧

提示:汽车品质取得了消费者的认可之后,扩张市场便成了企业做大做强关键。梳理近年来的中国汽车市场,人们可以清晰地发现一条主线脉络:北上广等一线城市起到了带动销售的龙头作用。

然而,志在打造“节能精品车,耐用国情车”的昌河汽车公司,却早在多年前便开始了差异化营销路线,不断拓宽产品线,将网络渠道下沉,提速了售后服务,经过多年的精耕细作,目前在二三线城市的竞争优势非常明显。

差异化营销拓宽产品线

“随着人均GDP的增长,

随着限排、限购、城市拥堵、高油价等现象的出现,二三线城市和农村市场将成为拉动汽车行业发展的引擎。”面对记者的采访,昌河汽车销售公司副总经理、品牌总监陈平坦言,作为一家掌握了微车核心技术的老牌车企,昌河汽车每次推出的新款产品,都直接瞄准用户需求,实行差异化营销。

据了解,目前昌河汽车公司拥有景德镇、九江、合肥三个整车工厂和一个发动机工厂,具备年产30万辆整车和15万台汽车发动机的生产能力,公司主要产品有北斗星、北斗星+、爱迪尔、爱

迪尔II、爱迪尔A+、浪迪、利亚纳、利亚纳e+、福瑞达、K系列发动机等。

陈平表示,经过多年的努力和转型,昌河汽车的产品已经覆盖微客(货)车、经济型轿车、小型商用车和发动机等领域。

渠道流通呈多样化发展

众所周知,昌河汽车的产品一直以节能降耗、皮实耐用而著称。2009年昌河汽车融入中国长安汽车集团组织架构下,昌河汽车销售公司总经理柴伟表示,“基于扎实的市场调研,昌河汽车根据消费者需求,推出了各

种类型、不同价位的精品节能小排量汽车,不但拓宽了产品线,丰富了消费者的选择,还让流通渠道实行了多样化发展”。

柴伟有着丰富的汽车销售经验,与过去不同的是,其主政后的昌河汽车销售公司新一轮渠道扩张期并不是以大规模的兴建4S店为主,而是对营销模式进行了创新,在以县、区及经济强镇为代表的二三线甚至是四线城市,形成网络品牌载体。柴伟表示,“希望通过连续几年的渠道积累,形成昌河汽车‘买车不出县,修车不出乡’的密集网络渠道”。

“昌河已经今非昔比,既有富裕阶层的中高端产品,也有创业者的起步产品,而且,随着新产品的不断推出,品牌差异明显,因此,在二三线市场,营销方式将更加灵活多样。”

网络下沉占据市场优势

昌河汽车公布的数据显示,其去年有服务网点1000家,对此,柴伟表示,公司未来几年仍将表现出销售和服网下沉的特点,“中国有2600多个县,昌河将每年增加300家服务网点,全国布局大概需要5至8年时间,如果条件成熟,我们布局的

速度还会加快”。

作为微车的主战场,中国车市已经从一线城市向二、三线城市转移,面对这种大的转移,竞争优势明显的昌河还出台了一系列下乡的政策,比如,针对性地推出了空间大、马力强、能多拉快跑的福瑞达加长版,针对城市用户需求,昌河把北斗星车型在外观上设计的更加时尚、动感,让消费者有了一个比较好的选择,对于保有量不多的县区,昌河经常组织流动服务车,提前通知附近的用户来进行车辆保养、维修。

爱我爱车 惠及万家!

节能环保,拓展精彩生活!

节能惠民补贴 **3000元**

惠民价格 **5.98万元**起

昌河汽车全省部分地区进行招商。联系人:石经理,联系电话:13979819772

LIANA 利亚纳 爱拼才会赢

Friday Saturday Sunday Monday Tuesday

一路关怀

及时·有效·贴心

经销商信息

临沂昌华	0539-2702888
威海隆德	0631-5929228
泰安五岳	0538-8575666
潍坊广源	0536-8817755
东营诚达	0648-8080701
日照通通	0633-8619929
山东龙昌	0531-88956988
龙口福利	0535-8529350
德州融达	0534-7058016
莱州博广	0535-2802378
滨州北方	0543-3352388
山东昌河	0531-85979708
聊城鲁翔	0635-8326600
济宁昌达	0537-2987711
淄博中南	0533-2713120
青岛中泰达	0532-84873366
菏泽鲁西南	0530-5568881
烟台天航新新	0535-6016687

江西昌河铃木汽车有限责任公司
网址: www.changhe-suzuki.com
24小时客服热线: 400-887-9988 400-887-9986