



那些年，我们经历的齐鲁车展

自1999年首次举办车展以来，齐鲁车展已经历经13年，成功举办25届。13年的车展变迁，注定要有一些人、一些事值得铭记。早年体育中心室外场红地毯上的“老三样”、“五万三千八，夏利开回家”和“拥有桑塔纳，走遍天下都不怕”的宣传口号以及舜耕展馆里比亚迪F3的雪片订单，都已经成为齐鲁车展永恒的记忆。本期，我们邀请往届齐鲁车展的亲历者，和我们共同回忆，那些年，我们经历的齐鲁车展。

2012年齐鲁秋季车展

时间：2012年9月6日—9日

地点：济南高新区国际会展中心(合资品牌与自主品牌区)
济南舜耕国际会展中心(国产及进口豪华品牌区)

被逼出来的“双馆策略”



韩亮

纵观国内的汽车展会，从北京、上海国际车展到一线城市城市的大型车展再到各地、县级市的中小型展会，每年大小小星罗棋布不下数千场。然而，以双馆模式成功运作的车展，除了每年春秋两季的齐鲁车展之外，放眼神州大地，恐怕是独此一家，别无分号。

齐鲁车展自2002年结束了室外赶大集式的展出场景，登堂入室，进驻济南舜耕国际会展中心，规模逐届扩大，到2008年春季，整个舜耕展馆几乎被车展撑破。

在这种无奈的局面

下，当年秋天，齐鲁车展移师位于济南东部高新区的国际会展中心，该展馆总面积是舜耕会展中心的三倍，场地问题终于得到解决。始料未及的是，好日子仅仅过了一年多，到2010年春展，济南高新区国际会展中心全部场地爆满，对组委会而言，2008年舜耕展馆的噩梦重现。

那届车展的现场，组委会负责人同车商聊天的时候，一位经销商随口抱怨，说：我们申请400平方米的展位，最后才给了200多平方米，舜耕那边不是还空着一个展馆嘛，要是都能用上就好了。说者无心，听者有意，“双馆攻略”就此启动，经过2010年秋季车展的试水后，自2011年开始，齐鲁车展形成了豪华、进口品牌占据济南舜耕会展中心，合资、自主品牌包揽济南高新区国际会展中心的崭新格局，并成功延续至今。

(作者为齐鲁晚报汽车工作室主任)



图为往届齐鲁车展现场

上海大众：200个订单羡慕同行

栾英杰 上海大众分销中心北区副总经理

上海大众，见证了从1999年至今共25届齐鲁春秋两季车展，也见证了齐鲁车展从省体育中心到舜耕展馆再到舜耕高新双馆齐展的13年发展历程。回忆起过往，栾英杰先生告诉记者，十年前的齐鲁车展，最初在省体育中心的室外

场地举行，那时候能有个架子做背景板，有块红地毯铺在场地上就算是高档展台了，车模一天的出场费才100元，“拥有桑塔纳，走遍天下都不怕”，就是上海大众参加齐鲁车展的主题广告语。刚开始参加车展，上海大众客户还有很多是单位采购，三天销量200台，已经让同行们羡慕得流口水了。

天津一汽：老三样之外的最佳选择

马延强：天津一汽山东有限公司总经理

1999年，国内汽车市场基本属于空白，除了桑塔纳、捷达和富康这“老三样”外，基本没有其他车。可老三样的价格都在十几万元，普通消费者根本买不起。也就在这一年，夏利汽车推出一款两厢车，叫都市彩虹，定价5.38万元，主打家轿市

场。我们参加齐鲁首届车展的时候，还想了一句非常响亮的口号：“五万三千八，夏利开回家。”十几年前，要把新车开回家，除了有经济实力外，还需要一定的勇气。买辆汽车开，是非常露富的消费行为，一般人还真没那个胆量。记得第一届车展，我们夏利三厢和两厢加起来，才卖了28辆车。不过这个销量，在当时也算车展明星了。

比亚迪：F3从齐鲁车展走向全国

王绍华 时任济南利泰总经理

2005年9月23日，第14届齐鲁车展在舜耕国际会展中心开幕。这届车展最重要的展出车型，当属全国首发上市的比亚迪F3。七八年前，国内汽车市场还鲜有10万元以下的家用轿车，外形酷似丰田花冠的比亚迪F3将最低市场指导价定在7.38万元，目标直指国内正在起步阶段的二线市场。当时在国内已经具

有广泛影响力的齐鲁车展，被选为全国上市的第一站。

比亚迪邀请了包括新浪、搜狐在内的全国门户网站进行发布会现场直播，山东省内的媒体记者也悉数到场。当F3的价格公布之后，整个比亚迪展台已经被现场观众围得水泄不通，接单客户也排起长龙。三天时间，F3的订单达到286台，成为当届齐鲁车展单车订单冠军。

吉利汽车：齐鲁车展“黄金钉子户”

房立刚 山东吉利汽车超市总经理

从2005年至今，吉利汽车有六届车展一直盘踞在车展展馆入口的黄金VIP位置，被冠以齐鲁车展“黄金钉子户”，“开门见吉利”也一度成为齐鲁车展的一大特色。

2000年开始生产的美日轿车，堪称吉利汽车的经典之作，在2003年和2004年的齐鲁车展上均能斩获一两百台的

订单，在山东一年的销量也接近2000辆，如今这辆车已经成为我们记忆中的经典。吉利后来推出的自由舰、远景等精英车型，从2006年到今天，依旧保持着每月近200台的销量，支撑着吉利汽车成为民族汽车的领军者。2010年的齐鲁春季车展上，吉利汽车以4天875台的成交量问鼎车展销量冠军，创造了当年的车展奇迹。

润华汽车：齐鲁车展的亲密伙伴

王维 润华汽车市场营销部总经理



从1999年第一届齐鲁车展开始，润华汽车与齐鲁车展一直保持亲密无间的关系。润华汽车通过车展向车主提供优秀产品的同时，更

积极协办齐鲁车展。从最初的全省润华地图，展示遍布齐鲁的润华网络体系，到今年在高新展馆室外打造“润华馆”，将品牌展示、二手车业务、润华金融专案、润华壳牌喜力快保中心展示，从最初的齐鲁车迷摄影大赛，从车迷角度拍车展，到春季车展的巨奖抽车，润华总是用最特别的表达方式，表现自己的汽车生活理念。最近几年来，润华汽车一直以齐鲁车展协办单位参展，且每次都是参展经销商内的“最高规格”。“润华是将汽车当成事业来做的。润华要做最优秀的汽车服务提供商，润华的理想是让用车生活更美好！”王维告诉记者。

东风日产：办车展大赛登上销量冠军

许健 山东大友日产总经理

作为连续四届的赞助商，东风日产已经将自己打造成车展大赛的主办方。齐鲁车展产生的巨大影响力，也把东风日产助推到齐鲁车展销量冠军的宝座上。

自2008年东风日产赞助齐鲁车展大赛以来，已经培养出一大批全国水平的著名车模。其中，首届车模大赛“最受媒体关注奖”得主王丹维，荣获《男人装》封面模特大赛冠军，第二届车模大赛最佳上镜奖得主杜聪已经成为东风日产专属模特，是东风日产新车全国发布会指定模特。

模特大赛也极大地提升了东风日产在山东车迷中的知名度和影响力。每届齐鲁车展，东风日产的展台总是观众如潮，车模前面围满“长枪短炮”。这种眼球效应，也极大地带动了车展现场销量，2009年春季，东风日产夺得齐鲁车展销量冠军，2010年春季，东风日产订单突破600台，再次蝉联冠军。

资深车模见证车展变迁



王晓菲自2006年第一次参加齐鲁车展，已经为马自达、广汽丰田、上海通用、英菲尼迪、宝马、奔驰、捷豹路虎等诸多品牌当过车模，是齐鲁名副其实的资深车模。她也因为笑容甜美、气质高雅，多次被评选为齐鲁最美车模。

不过提起第一次参加

齐鲁车展，王晓菲的回忆并不甜蜜。“那时根本不知道如何通过肢体语言来表现，只会傻笑，一天下来，脸都笑僵了。有时候还会站场外，太阳晒得人都发晕。”

如今已是捷豹专属车模的王晓菲，也算是齐鲁车展的见证人。齐鲁车展双馆分离前，所有品牌挤在舜耕展区，显得杂乱无章，拥挤不堪，如今双馆分展，展台更加豪华精致，几乎所有品牌展区都会选用大型LED屏，不但让参展品牌更加清晰，也更方便车迷朋友选车，车模也可以站在自己钟爱的品牌车型前，更加从容自如地表现自己和汽车品牌的魅力风采。

辛勤汗水 见证车市鼎盛

车展很多很多的第一次：海马汽车第一次把车主的婚礼仪式搬到车展现场，比亚迪第一次将新车全国上市仪式放在齐鲁车展举办，齐鲁模特大赛第一次在车展现场举办，千万级豪车迈巴赫第一次现身车展……大家看到的是光鲜的展会活动，很少有人知道车展背后的艰辛。身为主办方组织成员，从车展筹备到展位规划、确定，从参展商优惠信息收集到车展前期、中期、后期的活动报道，事无巨细我们都要一一应对。最

让我们头疼的是车展开幕前，各参展商的展位搭建协调。每届车展，汽车编辑室的负责人都要盯到开幕前一天的深夜，直到所有展位都布置妥当。

对我们来说，最幸福的是领导们宣布车展开幕的那一刻。看着彩带漫天飞舞，看着买车看车的人群涌进展馆，我们悬着的心才算落地。齐鲁车展已成为山东车市最有名的品牌活动，祝愿齐鲁车展越来越好！(作者为生活日报汽车编辑室主编)

钢铁团队塑造一流车展

郑冠群

自2008年7月份至今，我与天一会展的各位同事已经伴随齐鲁晚报汽车展示交易会走过了八届的光景。

2008年秋季车展规模空前壮大，舜耕展馆已经不能满足展商的需求，移师高新区国际会展中心后，室内外展览面积达10万平。与此同时，参展商数量与布展的工作同样翻

倍，展前的报名统计，证件制作印刷，展台效果图的审核与修改，特装布展管理的修正工作，以及参展厂家、会展中心的协调工作也空前加大。布展期间通宵达旦早已成为家常便饭，男员工索性在展馆旁边旅馆直接住下，女员工不方便就要彻夜赶回自己的住处，曾经有一名女员工深夜2点由高新区打车回到济南大学西校区，第二天早上6点半再赶到展

馆。每当开幕式前夜，为了保证车展顺利开幕，现场管理部全体人员吃住在展馆。每当报社领导宣布车展开幕的时候，每个员工脸上都会露出满意的的笑容。各项任务任务的完成，离不开天一的努力与拼搏，离不开团队的辛勤与汗水，我们将继续着力打造钢铁团队，塑造一流车展品牌。(作者为齐鲁晚报天一国际会展有限公司副总经理)



吃飞

由齐鲁晚报和生活日报联合举办的齐鲁车展至今已经举办了25届。从2006年到2010年4月的9届车展，每届都有我的一份汗水。

我所经历的那9届车展，恰恰跨越的是中国车市从低迷到鼎盛的5年，我也见证了齐鲁