

金秋九月，是市场公认的“黄金时节”，能否实现全年业绩目标，全看车展这一“仗”打得是否响亮。因此，不仅各大厂商对本届秋季车展高度重视，几乎全部以最高规格参展，省城各大车商集团也纷纷大手笔投入。记者从省城几大车商集团负责人处了解到，各大集团目前都处于紧张的“备战阶段”，为了本届秋季车展，不惜资金、人力、物力，从整体形象、硬件设施、服务水平和优惠力度上全面升级，力求以最佳形象展现在广大车迷面前。

提前数月筹备 为秋季车展倾力投入

# 省城车商集团 蓄势待发

润华汽车：为车展全情投入



润华汽车投资有限公司总经理 刘彤

“累，并快乐着。”——这是刘彤对于齐鲁车展筹备工作最深刻的感受。为了实现车展短短四天的优异表现，刘彤带领的润华团队不惜投入前后三个月的时间，1000余次，围绕车展的相关工作紧张忙碌着。这样的全情投入换来的是超乎想象的回报，据润华汽车统计，每年两届齐鲁车展，润华集团斩获的订单数占全年总销量的22%左右；今

年春季车展尤为突出，润华汽车更是实现了30%的销量增幅，数倍于整体汽车行业增长，成为齐鲁车市乃至整个国内车市中最为耀眼的明星之一。本届秋季车展，润华汽车更是将销量目标锁定为同比增长30%以上。之所以有如此底气，是源于润华集团13年来与齐鲁车展的紧密合作优势。刘彤告诉记者：“作为齐鲁车展最为紧密的合作伙伴，润华汽车从第一届开始便与齐鲁车展携手，十几年来共同发展、强强联合，受益良多。”

本届秋季车展上，润华汽车依然坚持“以车展为节点的营销打法，不惜成本加大硬件投入，在原有展出规模的基础上，大手笔推出‘润华馆’，通过润华金融专案、润华二手车置换、润华保险服务、壳牌喜力汽车快

保中心等多元化的后服务项目，让越来越关注用车体验的专业客户们感受到润华汽车无微不至的关爱；“不花钱，中汽车”活动此次推出迈锐宝车型，以期将这份免单车幸运送给润华汽车的拥趸；“指尖上的润华”活动则通过目前最为火热的微博转发抽奖方式，让观众和车迷们分享润华汽车给他们带来的快乐；而与本报联手推出的车展会刊以及与车行齐鲁网牵手车展直播间，则让更多人通过本次车展更加深入地了解润华、感受润华……“没有企业能像润华这样如此大手笔为车展投入，而这样的‘硬优势’不是一天两天就能积累出来的。润华汽车就是要通过‘全价值链、全生命周期’的服务理念，让客户感受百年润华的关爱。”刘彤说。(牛翔宇)

大友集团：与车展携手共进



大友集团执行董事  
牟延存

此次秋季车展，大友集团从高层领导到一线销售人员都将车展准备工作提至首要地位，将提供给消费者最大优惠，并用最完善、优质的售后服务体系服务顾客。据牟延存介绍，集团代理经营的宝马、东风日产、广汽丰田、东风本田、纳智捷、启辰多家品牌将重磅出击本次车展，参展品牌、亮相车型都为大

友集团史上之最。

值得一提的是，纳智捷和启辰作为集团的新生代力量也将携最新车型炫彩登场，作为车展“老面孔”的广汽丰田和东风本田也将携手抢滩登陆国际会展中心二层。而被称为车展“订单收割机”的东风日产将展示一辆日产“公路战神”GTR的切割车，此举将吸引到消费者更多的关注；为给消费者带来切身的优惠感受，东风日产还策划了“每整点一款特价车”、“订车就送1980元车膜”、“超级大乐透抽奖”等实质性的优惠政策。其中，“每整点一款特价车”的现场互动结合一系列带有趣味性的小活动，例如：分贝测试仪，顾客喊到多少分贝的数值即享受购车优惠多少现金，与东风日产“人·车·生活”的理念

愈加的吻合。

牟延存告诉记者，大友集团在成长的12年里，将消费者服务关怀作为服务质量标准化的基本方式，它涵盖了公司经营的各个方面。日益完善的经营网络和优质的售后服务体系的建立，让大友的品牌形象根深蒂固于每一位消费者心里。以济南地区为例，章丘、济阳、商河、平阴等二级市场网络的建立和日益成熟，在为当地消费者营造轻松、便利购车氛围的同时为区域市场消费者提供全方位的品质体验。牟延存说：“大友集团在过去的12年里与齐鲁车展携手共进，在未来，大友集团还有更多的12年要走。未来充满着机遇和挑战，下一个12年将见证大友集团的成绩”

(曹俊杰)

山东世通集团董事长  
周士东

作为省城车市的佼佼者，山东世通集团同样也不会放过车展的大好机会，提前数月便全面进入了秋季车展的备战阶段。山东世通集团董事长周士东告诉记者：“眼下一边是如火如荼的车展，一边是车市放缓的现状，因此车展未动，我们已经闻到了浓浓的硝烟味，但是我们有足够的信心迎接这场战役，相信车展的硕果会为世通集团下半年的殷实迎来一个完美的开局。”

周士东告诉记者，世通集团将率领7大热销品牌强势登场齐鲁秋季车展，旗下帝豪、全球鹰、英伦、斯巴鲁、进口三菱、进口雷诺、合资三菱等全线品牌30余款车型共同亮相，在高新区舜耕开辟7大专场。除了展车阵容的丰富，现场精彩的活动也是经过精心筹划，不仅带来几十位惹火的车模，更有惊艳眼球的人体彩绘亮相，给观众带来一场场视觉盛宴。

此外，在集客方面世通集团也下了大力气，征集数

百名小蜜蜂组成“别动队”，依靠强大的流动宣传阵仗，来传播世通旗下各大品牌的形象。

值得一提的是，世通集团旗下的7大畅销品牌均为区域独家代理，统一的政策，统一的传播，让世通集团在济南车市如鱼得水，逆势上扬。旗下进口三菱、雷诺、吉利汽车、合资三菱、斯巴鲁7大品牌在今年1-8月份的销量中均荣获经销商排名第一的好成绩。对于本次秋季车展，周士东信心满满。

(李腾)

世通集团：吹响“战斗”集结号

银座汽车：新品牌助力销量增长



作为齐鲁车展历年协办单位，银座汽车在四月份的齐鲁春季车展上销量超千台，同比上届再创新高，在即将开幕的秋季车展上，银座汽车将向着新的目标冲刺。

银座汽车相关负责人告诉记者，恰逢鲁商集团成立20周年，银座汽车成立13年，银座汽车在秋季车展上将携旗下一汽-奥迪、一汽-大众、上海大众、上汽通用别克、上海大众斯柯达、长安福特、长安马自达、长安标致雪铁龙DS、广汽三菱、广汽菲亚特等十大国际品牌精品二手车还将组成车队，在舜耕展馆与高新区国际会展中心室外展区，银座汽车别出心裁，将

展位规划为精品二手车展示及银座汽车生活区，在那里客户可以享受精致茶歇及观看精彩演出。

此次车展，银座汽车更将“精品二手车”请到车展现场，劳斯莱斯、宾利、法拉利、保时捷、宝马、奔驰等品牌精品二手车还将组成车队，在舜耕展馆与高新区国际会展中心室外展区，银座汽车别出心裁，将

(韩杰)

东岳集团：借力车展 感恩回馈

谈及车展，东岳集团相关负责人提到最多的字眼就是感谢。在筹备车展的过程中，东岳集团真正将本次车展当成一场战役来打，更将其作为感恩客户的一次良机。本届秋季车展上，东岳集团为答谢客户，集团品牌部策划了一系列的感恩答谢活动：现场填写资料卡当天下午由顾客抽取20名幸运观众，可获得由东岳提供的丰厚奖品；车展现场将推出“你我20年”对对碰活

动，凡是1992年出生，1992年考取驾照的朋友凭有效证件现场领取精美礼品一份。车展期间东岳集团将贯彻以服务顾客为核心的经营理念，用真诚和感恩的心去面对每个东岳的客户，为本次车展购车者提供最大的优惠以及最贴心的服务。

东岳在全力策划车展的同时，也在不断完善汽车相关的服务的建设，随着东岳服务的延伸，东岳品牌也会逐步深入消费者心中。2010

至2012两年间，东岳秉承“选择东岳，爱车无忧”的企业服务理念不断完善各环节的购车便民服务设施，相继成立东岳购车缴税大厅、东岳机动车登记服务站、东岳机动车检测中心，让购车消费者享受一站式购车服务。“在东岳第一个五年计划里面我们提出的经营方针是用心、专心、耐心、努力做到一个五星级的服务标准，让客户感受到舒心、安心、放心”。东岳集团相关负责人说。(杨松志)

赛欧 全民理想家轿

雪佛兰惠动泉城 热爱无处不在

雪佛兰车展展位：济南高新区国际会展中心2楼B3展位



新赛欧 全系尽享

3000元  
节能惠民补贴

+ 1/2 车船使用税

属于你的 幸福

5.6升/百公里超低油耗，  
为你的小日子省出大幸福。

雪佛兰  
CHEVROLET

未来 为我而来