

建行“乾元”保本型理财产品热销中
产品稳健 收益丰厚

建行“保本”型理财产品属于稳健型投资类产品。适合各种个人客户的投资需求；产品期限 30 天——60 天，预期年化收益率在 4.35%—5.0% 之间，免申购、赎回手续费，购买金额起点：5 万元；适合客户群体：保守型、收益型、稳健型、进取型、积极进取型个人客户；购买渠道：网银、柜台。

详询建行各营业网点或致电 95533



中国建设银行
China Construction Bank

2012.12.13 星期四 编辑：施园 组版：褚衍冲

2012岁末济宁车市平面展

hode住济宁岁末车市 感受速度魅力

由齐鲁晚报·今日运河策划推出的2012岁末济宁车市平面展为大家提供一个展示和选择的平台。本期特刊特别用平面展的形式为您呈现汽车的先锋元素，让您领略超强视觉盛宴，体会平面展的独特魅力，及其打动人心的力量。同时也为广大消费者和企业搭起一座桥梁，让消费者走进汽车品牌，认识汽车品牌，并获取所需信息，最终为自己所用。而在读者细心阅读与品味的过程中，让读者通过了解认同这些优秀汽车品牌精髓和产品文化的过程，能够买到自己的爱车。

转眼又到年底，济宁车市每年最旺的传统促销季节之一再次来临。对于年底这段时间销量的期待，向来是所有经销商的共同心理。然而，今年的这种情绪似乎会更加热切。原因无它，

今年车市微量增长决定了年底促销对于今年车市的重要意义。事实上，不少汽车品牌的年底冲刺，早在“金九银十”过后就开始酝酿了。年底促销大战，已经拉开帷幕。

中国汽车工业协会10日发布的统计数据显示，今年1月至11月，我国汽车产销1748.29万辆和1749.32万辆，比上年同期分别增长4.5%和4.0%，全年有望双超1900万辆。面对一个整体稳定的产销形势，经销商们所需要做的就是，在这个岁末好好的冲刺一把，为全年的销量画一条上扬的曲线。而众多想要买车的消费者，更关心的是自己如何用优惠的价格选购到爱车。

进入12月后，各大经销商的促销横幅、降价海报、让利优惠等随处可见：降价、打折、送大礼包、零利

息、送保险……经销商们各出奇招，期待年底出现“翘尾”行情，而消费者积攒了一年的购车欲望也愈发强烈，年底购车成为众多消费者的一致选择。在此背景下，一场瞄准了“准车主”们的销量大战已悄然打响。历年的车市都证明，每到年底都是车市的最高潮。时至年底，不少消费者计划了一年的购车计划都会选择在年底实施。加之，车商年底冲量的大幅优惠，也会激发消费者的购车欲望。因此，买新车过新年成为近年来的一种时尚，越来越流行。

很多消费者选择在岁末买车。“新年新气象，买辆新车回家过年，让家人高兴一下。”“辛苦工作了一年，生意上资金投入也有了回报，年前买辆车犒劳一下家人。”每位消费者的购车心理

都有所差异。但是年末买车可以得到一定的实惠已成为促使汽车消费的关键因素。消费者对年底消费的习惯偏好，一贯是年底销售高峰的推动力。不少打算换车者，都确定了要在年末换车的时间表。事实上，沿袭多年的年底买车已经深深地烙进了国人的行为之中，并使得这种心理成为一种消费习惯，从而让很多实际上在平时完全可以买车换车的人把目光盯在了年末。

在这个寒冷的季节里，通过我们的2012岁末济宁车市平面展，一起来感受品牌的魅力，感受速度的快乐，感受车轮给生活带来的变化……

施园



自成一派喜悦相伴

昌河铃木岁末感恩，独家买断一批车型回馈新老客户！

原价61900元 现价51900元



LIANA
利亚纳a+ 我爱我家

原价66800元

现价56800元



济宁昌达汽车贸易有限公司

销售电话：0537-2989911 地址：崇文路1号 东艺工业园内

汶上店：3319918 金乡店：15615871365 鱼台店：6100999 曲阜直营店：18366735558

梁山店：13355160188 邹城店：5267110 滕州运通：0632-5699099 泗水店：4268117

嘉祥店：18266899239 滕州隆达：13806375827