

# 11月9日与黄晓明共享天籁·公爵 大友集团东风日产钜惠盛宴来袭

除了车展买车,还有其他选择吗?11月9日本周六,大友集团联手济南电视台重磅推出团购大风暴活动,特别加推的全系纪念版车型,以高配置、低价格的性价比优势,抢滩登陆!东风日产旗下8款车型,6重礼遇,掀起岁末购车第一波高!

**看点一:黄晓明代言天籁·公爵“合伙人”第二季即将上演!**

天籁旗舰豪华车型公爵即将上市,11月9日活动现场接受预定,影视巨星黄晓明璀璨代言,开创“宽容世界”的全新品牌价值。

东风日产赞助《中国合伙人》第二季微电影,黄晓明、陈可辛携手天籁公爵,演绎中国创业传奇故事!

**看点二:大友集团首度联手济南电视台跨界合作**

大友集团作为东风日产在济南地区的唯一授权经销商,在今年10月保有车主突破100000人,集团发展进入新的阶段,那句脍炙人口的“大友汽贸·您的朋友”广告语,成为大友集团13年来立足泉城本土化经营的最好体现。而济南电视台新车团购大风暴栏目又因其替百姓考虑,帮百姓砍价的节目理念在济南深得民心,本次活动正可谓强强联合。

**看点三:引爆“双11”六重礼遇值得期待**

在双11全民购物节来临之际,东风日产拿出来十足的诚意,团购礼、订车礼、抽奖礼、置换礼、金融礼、增值礼六大礼遇,活动现场承诺0利润销售。活动当天全系车型20%超低首付金融专案:逍客2.5万起,新轩逸2.3万起,骐达1.9万起,骊威1.6万起,阳光1.4万起!天籁利息购车金融专案,为您节省6000-8000元利息!此外,订车就送每年最高60天出险代步服务,价值4000元;订车就送PM2.5空气净化系统一套,价值198元;订天籁指定车型免费享



CARWINGS3年服务,价值7890元;部分车型继续享受节能补贴,价值3000元;唯品车型特价销售,仅限10台!

年底,是时候买部好车犒赏自己了!活动详情请咨询东风日产济南地区经销商,并报名参加本次活动。  
东风日产经十西路大友店

88880000  
东风日产经十东路龙腾店 88882222  
东风日产工业北路金大友店 82798888  
东风日产二环南路银大友店 87580666  
东风日产章丘大友店 83788888

## 济南利航提前震撼放“价”

### 11月9日利航工业北路店景逸X5 1.8T上市发布暨今冬“聚”温暖——风行团购会

11月9-10日济南利航4S店  
汽车点评网一五一广场车展  
11月16-17日济南利航4S店  
汽车点评网一沃尔玛车展  
11月23日济南利航4S店  
2014款菱智上市

**性能强大 驾乘舒适  
景逸X5**

景逸X5以精准的市场定位,切实考虑新生代消费者利益和用车需求,不仅具有强大的性能,驾乘起来也是相当的舒适,而且起售价不足10万元。

**舒适优势突出  
2014款景逸**

2014款景逸通过更加轿化化的操控设计,让车主享受“先人一步”的舒适驾乘感受。全新设计的仪表盘采用双指针加数显模式,简洁直观,设计在方向盘的正前方位置,方便驾驶员随时查看;车门护板、中控台采用“一体化”成型技术,各种按钮和按键布局错落有致,操控轻松,一目了然。另外,对于经常要进行的制动操作,2014款景逸也针对国人的特点进行了升级,制动踏板的力度更小,空行程更短,让制动操作更精准,车辆制动更灵敏。

**体贴入微“实用心”  
风行菱智M5**

“经济耐用”是2013款菱智M5的性能标签,由于采用了节能高效型发动机,2013款菱智M5对比同级车型,每年能为车主节省万余元油费,并且,风行汽车为包括2013款菱智M5在内的全系车型实行5年或10万公里的超长质保服务。另外,2013款菱智M5的底盘兼具非承载式车身的高刚性和承载式车身的舒适性,能轻松应对山路、烂路。

济南利航4S店 电话:85609911  
地址:济南市段店立交桥北100米路东  
工业北路4S店 电话:88683311  
地址:工业北路100号  
工业南路直营店 电话:88191398



地址:工业南路72号  
利航章丘专营店 电话:83687788  
地址:章丘市济青路仁爱医院斜对面  
利航济阳直营店 电话:81176006  
地址:济阳汽车站西行800米

利航长清直营店 电话:87205089  
地址:莲台山路烧烤城路东88号  
利航商河直营店 电话:18805410273  
地址:钱隆汽车城第四排4004号  
利航仲官直营店 电话:15335319988  
地址:仲官镇103线终军广场南800米

## 探访“北京汽车速度”背后的成功之道

### ——中国主流媒体汽车联盟走进北京汽车

10月份,北京汽车当月销量实现全新突破,批发和零售都过两万辆,其中,批发数量达到25071辆车,创下了自主品牌增长的最快纪录。然而,这一销量成绩并非是一次简单的偶然。11月1日,中国主流媒体汽车联盟走进北京汽车产业研发基地,探究北京汽车自主品牌创造“北京汽车速度”背后的成功之道。

**差异化的品质服务  
与渠道模式**

E系列、绅宝、威旺相继成为各自市场的“三包第一车”,对市场促进非常大。梁国锋表示,“我们在售后方面,从整个售后的体系,备件、保障,今年开始我们售后工作首先保障对我们来说,很长的周期

我们一定要把保障和服务质量的提升一定搞好,给客户更好的服务质量。所以围绕这个策略,我们今年三包所有产品,包括微车。北京汽车现有的三大板块产品均在“汽车三包”政策方面堪称“鼻祖”。其中,北京汽车E系列是“全国三包第一车”,北汽绅宝为“国标版三包第一车”,北汽威旺则是“全国三包第一微车”。除了在三包落实上独占鳌头以外,北京汽车在2012年联合全球最大的救援服务集团——安联全球救援集团,正式签署了“全国道路救援服务协议”,E系列也成为国内唯一享受安联救援服务的A0级自主品牌。

在渠道方面,北京汽车成立之初就坚持1+N+X的网络建设方案。

据梁国锋介绍:“我们是新品牌,不可能一下子就成立三三百个销售店,所以这段时间,就坚持用主店加卫星店加二级店的形式。坚持这么两年时间,不管是经销商的积极性还是网络布局,整个网络形象方面都取得非常好的效果。到今年年底,预计轿车销售店大概有160家,微车有260家。并且在渠道方面都在不间断改进,包括形象、店面都在调整,很快会在局部地区,比如上海就会有一个大型的体验中心。”

**整合营销的创新  
带动销量增长**

在成立短短两年的时间里,北京汽车自主品牌实现了其他品牌三年五年甚至更长的成长过程。北京

汽车股份有限公司副总裁、北京汽车销售有限公司执行董事梁国锋在接受记者采访时表示:“北京汽车在营销和服务上的创新经营是取得快速增长的重要原因。E系列、绅宝、威旺相继成为各自市场的“三包第一车”,确实对市场促进非常大。其次,“北汽绅宝陆上飞行秀”活动也在全国展开,极好地拉动了品牌和产品知名度,特别是对产品性能的认可。本年度飞行秀共计29场,截至10月底已举行了18场,覆盖香港、昆明、青岛、郑州、北京、成都、南京、深圳等15个城市,累计集客55558人,累计销量为2257台。值得一提的是,在营销环节上北京汽车也在不断改进。‘绅宝陆上飞行秀’是北京汽车今年营销的主线,采用精准营

销策略,将它进行了四个阶段的划分,概括为集客、发酵、体验、成交的“四部曲”。

梁国锋在接受采访时表示:“北京汽车在起步阶段,今年70%的工作重心就是在绅宝上面,我们要去开拓,找到一些新的思维和方法,从整个媒体资源,包括微博、微信以及所有的推送情况,还是以绅宝为主,阶段性任务完成后,明年我们可能将工作重心放到绅宝系或者是整个北京汽车系。明年年初,北汽绅宝D50也将推向市场,这是一款主流家用A级轿车,明年下半年还有绅宝D60。此外,今年12月28日,BJ40也将面市,今后轿车体系成熟以后,重心会有一些转变。”(刘庆义)

**今年付一半 明年付一半**  
0利息 0担保 0月供  
**6.5万买三菱SUV**  
济南泉通·广汽三菱 工业南路店: 88933030  
经十西路店: 87503030 省体中心店: 82903030

**三菱翼神**  
最高钜惠**2万元**  
济南富雷·三菱汽车  
经十西路店: 87983030 工业南路店: 88943030

**购车就等岁末这一跌 入伙“SUV世家”**  
**9折买 仅限10台**  
**进口三菱欧蓝德**  
济南泉通·进口三菱 工业南路店: 88933030  
经十西路店: 87503030 省体中心店: 82903030

**买斯巴鲁送时尚家轿**  
**四年十万公里保养0费用**  
TRIBECA 驰鹏  
山东世通斯巴鲁  
68855885

**双11钜惠来袭·夏利N7**  
**团购一降到底**  
济南明华 地址:经十西路28438号 销售热线:87512377  
山东有限 地址:奥体西路158号 销售热线:88511599

**夏日钜惠风暴 再掀低价狂潮**  
**夏利N3 限时钜惠最低 26990元起**  
明星汽车济阳店 销售热线:81177770  
明星汽车商河店 销售热线:84807766  
明星汽车章丘店 销售热线:81291617