年度最佳营销团队

上汽大众山东销售服务中心

祝愿大家 身体健康，事业兴旺，阖家幸福！

梁峰

2015年3月16日:“上海大众山东公众平台”改版升级,平台粉丝不仅可以浏览平台发布的最新资讯,还可通过多种渠道赚取积分兑换精美礼品。

2015年4月9日-12日:齐鲁春季车展在济南正式拉开帷幕,上汽大众以【“价”给你,我愿意】的诚意钜惠及现场亮点不断的互动活动,收获1507台订单,第11次卫冕销量冠军。

2015年5月29日-31日:“极致魅力 凌感来袭”Lamando凌渡品牌体验日活动登陆济南魏家庄万达广场,现场标志性的“凌渡CUBE”造型,完美诠释了凌渡凌世锋锐外型与无限可能内蕴魅力。31日,凌渡CUBE还摇身一变,携手“世纪佳缘”,共同打造了寻找真爱大型互动相亲活动。

2015年6月27日:桑塔纳家族新成员——Gran Santana桑塔纳·浩纳在潍坊万达广场迎来山东区域上市,80后环球骑行者李瑞作为上市会特邀嘉宾,与大家分享了他600天环球自在之旅的经历。

2015年8月24日:全新Lavida家族迎来山东区域上市,来自全省的二十多家主流媒体共同见证了全新Lavida家族的有爱生活魅力。

2015年9月10日-13日:上汽大众携2000台特供车登临齐鲁秋季车展,上汽大众VW品牌累积售车1223台,再次蝉联齐鲁国际车展销量冠军。

2015年9月26日:“凌风渡月 送爱回家——Lamando凌渡中秋佳节为你同行”活动正式启动,七组被有幸选中的活动参与者乘坐免费凌渡专车,回到老家与家人共度中秋佳节。

2015年10月31日:超长现实版“浩纳的秘密花园”惊现青岛万达,这幅长约25米、宽处达3米的画卷从桑塔纳·浩纳后备箱中喷涌而出,以各式各样线条勾勒而成的奇花异草,吸引了众多过往的人群一起拿起画笔自在挥洒。

2015年11月29日:“大众一家——上海大众汽车山东区域媒体深聚会”正式拉开序幕,“让爱舞动——上海大众汽车 朗逸杯 少儿舞蹈大赛”也在当晚成功举办。

2015年11月-12月:伴随上汽大众0购置税、0利率优惠政策的发布,“11.11购车节”、“12.12购车节”在全省17地市同步联动,以厂家特许优惠,为岁末购车车主带去更具性价比的购车选择。

上汽大众斯柯达品牌大华中区

上汽大众斯柯达品牌感与《齐鲁晚报》在2016年里同心共进，也衷心祝愿《齐鲁晚报》在新的一年里越办越好！

盛毅

斯柯达品牌自1895年诞生以来，已经在历史的长河中走过120年的光阴，用他优良的工艺诉说着汽车界为数不多的百年佳话。

斯柯达一直秉承着“为最懂车的客户造车”的理念。斯柯达的客户积极进取，通过自己不懈的努力实现自己的人生价值。在传承120年经典造车工艺的同时，斯柯达也在不断创新。凭借大众集团行业领先的开发技术，以及独有的营销战略，正在打造充满活力的生活方式作为斯柯达的全新品牌形象。

2015年2月17日全新速派在奥地利维也纳大剧院首发登场，半个月之后他别具匠心的全新形象在日内瓦国际车展上受到广泛好评。全新速派自今年3月初欧洲上市以来，其领先的科技配置、舒适驾乘体验以及充满现代感的立体外观就引得《Auto Express》、《Auto Motor Sport》以及《Daily Post》等诸多海外媒体的广泛赞誉。

4月推出的全新晶锐以及8月推出的2016款Yeti，均是以“充满活力的生活方式”为品牌发展方向而打造的。以陈小春、郑伊健等五兄弟热血代言的2016款Yeti，综合竞争力提升明显，满足消费者对更多越野乐趣的追求，同时也有效地传达了“一起兄弟”的产品理念，赢得了广泛的情感共鸣，市场吸引力显著增强，在百度SUV搜索榜以及QQ音乐巅峰榜中，均位列第一名。

自2007年斯柯达品牌来到山东市场，受到了消费者的热力追捧。山东区域的市场占有率处于稳步上升趋势，2015年截止11月市场占有率达到1.85%，就交车数量来讲，与去年相比，交车增长幅度达到10.66%，其中全新明锐交车数量增长幅度最大。总体而言，斯柯达品牌全新形象更加贴近消费者诉求，在山东汽车市场表现更加积极和活跃，产品迅速更新、销量提升的背后，是斯柯达对未来发展的无限期许，我们也会一如既往地在把握消费者脉搏的基础上去深耕市场，在山东省焕发更大的品牌魅力，给省内消费者带来更多惊喜！

上汽通用别克山东大区

心静思远 志行千里

为说唱祝齐鲁晚报读者朋友：

新年快乐！

祥瑞顺意！

王刚

2015年1月:羊年首月,别克开启幸福抢年货模式,给客户带来一整月的喜气和好运。

2015年2月:别克品牌中国累计销售突破600万辆,高档舒适车型、高档轿跑车型、高档SUV三大产品线车型领衔各个主流细分市场,成为中国成长最快的汽车品牌之一。

2015年3月:别克全新英朗憧你而来,再掀国内主流中级车市场狂澜,为消费者带来更有型、更舒适、更高效、更可靠的全新体验。

2015年4月:齐鲁春季车展拉开序幕,别克山东以五路福礼回馈万千消费者,别克人更用别克精神让每一位消费者满意。“试出真强者”别克昂科威山东地区系列试驾会4月11日起战火点燃。

2015年5月:“2020战略”发布,别克四款车型全面调价,以更完善的价格体系贴近市场需求。

2015年6月:别克新生代运动轿车威朗“领跑”上市,为新生代精英带来全新的驾乘体验。

2015年8月:2016款别克昂科威擎热上市,加配不加价,满足消费者对全能中型SUV的多样化需求。山东地区昂科威销量突破9000台,更是印证消费者对昂科威满满的认可和信任。

2015年9月:济南西部音乐节,和别克威朗一起开启音乐试驾狂欢。

2015年10月:2015别克烟台国际马拉松开赛,别克携旗下威朗、昂科威、君威GS车型为大赛全程保驾护航。别克山东经销商足球联谊赛,展现别克山东区域激情的精神风貌和凝聚力。2015别克S弯挑战赛山东赛区打响!点燃光速与激情!

2015年11月:年轻就出彩 昂科拉3周年盛装派对火爆开启,引爆年轻新态度!别克山东MOT大赛全情落幕!展现不仅有风采,更有一份尽情向前的精神。威朗轿跑/威朗GS 华丽登场!科技、动力天生带感引震撼!昂科威U型弯激情上演,挑战国内第一高度,用实力让现场观众尖叫!

2015年12月:威朗GS开启土豪模式狂送红包,进店驾赏即得200元神州专车券,让你的2015年末带感得不一般!上汽通用别克品牌2015年销量突破100万辆!别克山东开启“创百万,创未来”年终大促,给每一位“为梦想 尽情向前”的人送上年末大礼。

北京现代汽车山东办事处

领齐鲁潮流

动车市风云

石仁刚

2015年的中国车市,风云变幻,跌宕起伏

这一年，整体经济增速放缓，车市遇冷

这一年，我们播撒热血，奋力拼搏，在逐梦的道路上砥砺前行。

这一年，我们用自己的信念和坚守，在山东车市打拼属于北京现代的一片天空。

这一年，我们在山东交出这样的成绩单：整车年销量10万台，稳居行业第4位。

这一年，我们两款高端车型在山东的上市吸睛无数。

2015，开年伊始，我们共同在山东大剧院见证了“新动力高端智能座驾”第九代索纳塔在山东的惊艳亮相，剧院级的舞美灯光，演绎出了一曲美妙的“蓝色奏鸣曲”。

9月金秋，在齐鲁车展的如织人潮中，全新途胜作为2015年北京现代的第二款新车闪亮登场，借助齐鲁车展强大的人气，这款明明可以靠脸却又偏偏靠实力吃饭的任性车型上市之初即斩获订单无数，令一众同级车型艳羡不已。

这一年,我们在山东的营销活动风生水起。

二季度，我们的“雷霆行动”以雷霆万钧之势席卷山东，“一贷减忧，一路加油”，凭借强大补贴的信贷政策和购车送油卡等政策为北京现代车主送去真正的实惠；下半年，官降盛宴，718团购会，1018团购会，双11团购会，次第展开，直至1212团购会以单日3000台的订单量完美收官。一次次的超越与成功，我们在成长的路上，稳中图强，精益求进。

新的一年，我们期待全新的开始，也无惧未来的挑战。在新的一年，北京现代祝大家：心情悦动，身体朗动，事业领动。希望大家生活中满满都是爱，一份爱不够，那就爱X25，爱X35。

总之，我们都要开开心心的，因为我们正青春，新力量，正当跟随自由本能，坚信V我非凡，继续传承经典，标新价值，共同从现代到未来。

北京汽车东区事业部

祝齐鲁晚报读者朋友：

新年快乐！

万事如意！

北汽绅宝东区事业部 黄亚昊

北汽绅宝品牌自进入山东市场之初,就确立以“客户是我们的生命线”为宗旨的经营方针。在品牌的销售初期,面临着品牌认知度不足、产品线不全、渠道和经销商数量不足等问题,通过2014年的发展,北汽绅宝在山东省奠定了一定的基础。2015年,随着北汽绅宝的产品线丰富、渠道数量不断增长,北汽绅宝在山东省的销量也实现了持续的快速增长。为顺应市场形势,为消费者提供更多更好的产品,2015年东区事业部山东大区确立了“共度困境、聚焦终端”的工作原则。想用户所想,急经销商所急,围绕市场和终端用户,开展一系列的主题营销活动,通过活动实现了销量的提升,调整了经销商的库存,提升了销售团队信心。东区事业部内部也全面进行转变,将解决经销商困难作为所有工作的前提。一系列的转变,让经销商如临春风,受到了前所未有的支持和鼓励。在这种工作风格的转变下,经销商很快和东区事业部拧成了一股绳,集客扩大、终端提升、库存降低,经销商抗拒风险能力和基础管理能力都有了巨大改善。2015年8月份,山东大区开展了“第一届齐鲁购车节暨厂家直销会”,是山东大区打的第一场战役。从策划到执行,甚至到现场唱单上,山东大区全体同事全力拼搏,与全省经销商团队紧密合作,最终取得了“2小时,千人聚汇,652台成交”的良好结果。9月份全面开展“不服来试-绅宝X65对比试驾会”活动,9、10月各类车展,11月“北汽绅宝X65金标典藏版上市暨厂价直销会”活动,12月绅宝X25新车区域同步上市……伴随着东区事业部各项营销工作按节奏全面展开,整个山东省销量也一步一个脚印,从月销千台逐步拉升到月销近三千台,销量不断翻倍。北汽绅宝品牌知名度和美誉度也持续走高,北汽绅宝的各款车也行驶在齐鲁大地的大街小巷。

2016年,北汽绅宝将持续精耕细作山东市场,为用户提供更多的更节能、更环保、更安全的产品。2016年1月北汽绅宝第三款SUV产品X55已成功上市,4月硬派越野BJ40的四门版将上市,5月北汽绅宝第四款SUV产品X35将上市,9月北汽绅宝第一款城市休闲SUV—BJ20也将上市。北汽绅宝东区事业部和山东全体经销商已做好准备,为齐鲁大地的父老乡亲提供最超值、最诚心的产品,和最贴心、最温暖的服务。

山东吉利汽车超市

吉利汽车

吉利齐鲁

李立刚

曾经的2014年，吉利汽车超市以突破万台的销量蝉联全国销冠，过去的2015年再攀新高，以14000台的销量神话傲视同级。在此背后，是8万吉利用户的认可。“开了吉利车，大家都说好”转介绍的用户逐年递增，吉利汽车超市的销量逐年攀升。他们，用成绩为业内树立了服务标杆。

“来这里之前，我也在别的4S店工作过，但来了这里之后，才知道什么叫团队和系统，什么是让客户满意的服务”高级产品经理任阳勇如是说。到山东吉利汽车超市已经有5年的时间，原本只是一名普通的销售顾问，通过自己的努力奋斗，在2015年度成为销售冠军，成功的喜悦激发了任经理的再上一层楼的信心。2016年，成为吉利越野车产品经理的他，在团队的帮助下，成功突破单车型销17台，创造了越野车个人销售单日最好成绩，被誉为吉利超市的“乔·吉拉德”，并光荣晋升高级产品经理。回想这一年的奋斗历程，任经理说：最最难忘的就是团队的协同合作。

晨会赞美，元气满满的开启一天的奋斗

每天的晨会，都在销售顾问满脸自信中结束；在微笑服务客户中开始。一日之计在于晨，吉利汽车超市的赞美十几年如一日，伴随着每一位销售顾问一天的工作。销售总监房总常说：学会赞美，不仅能够发现别人的长处，更能激发一个人对工作的热情，你对他的肯定就是最大的认可。

协同合作，完美服务

对销售顾问来说，最忙的时候就是交车的时候。要帮客户办手续、验车、洗车，有时候一个同事在招呼着客户办手续，没时间去验车，其他的同事就会主动过来帮忙。验完车之后销售顾问要动手帮客户洗车的，大家都是相互协作，女同事洗车的时候，男同事也会主动帮忙，最大化减少客户等待时间。

2016年，山东吉利汽车超市团队将以更加优质、贴心、完美的服务为泉城市民服务，让每一位朋友都能感受到在济南“吉利之城”的吉利生活。

比亚迪汽车山东大区

齐鲁晚报是山东省最有影响力的媒体

愿齐鲁晚报越办越好

希望通过齐鲁晚报这个平台

让更多的消费者了解比亚迪。

张

比亚迪汽车销售有限公司山东营销部2015年山东省全年终端销量4.5万台,其中新能源方面,经过5个月的努力,唐车型在青岛市订销将近1000台,秦车型订销400台,为山东省新能源战略及环境保护做出了应有的贡献;2015年以来,比亚迪在山东省举办了多场新车上市发布会、新能源车展、唐战番邦以及试乘试驾等活动,尤其是唐的直线加速PK赛,给山东消费者展示了新能源车的魅力,加深对了比亚迪各项新科技的体验。

车市速递

吉利博越 举办首席体验官品鉴会

1月9日起,吉利博越启动十城首席体验官品鉴会活动,作为吉利汽车深化战略转型推出的首款SUV车型,吉利博越由国际化团队历时三年打造而成。品鉴会现场,吉利博越极富品质感的轻奢内饰,极具前瞻性的智能配置让参与者印象深刻。吉利博越的外部造型沿袭家族式“中国风”设计语言,不仅展现出中国国韵之美,同时融合国际设计潮流,具有极高的原创性。吉利博越拥有诸多智能配置,如语音交互系统、城市预碰撞系统、360°随动3D全景影像、智能远光灯、PM空气管理系统等,这些配置将在智能互联、智能驾驭、智能安全、智能舒适方面,给消费者带来与众不同的全新体验。为满足用户对动力性或经济性不同的取向,吉利博越提供了多样化的动力选择,1.8TD发动机、2.0L自吸发动机与6挡手动变速器、澳大利亚DSI 6速手自一体变速器可形成多种动力组合。 (晓寒)

0购置税入手创客MPV瑞风M3

2015年9月29日车市又一重大利好来袭。国务院常务会议决定,从2015年10月1日至2016年12月31日,对购买1.6升及以下排量乘用车,实施减半征收车购置税的优惠政策。江淮汽车为响应“大众创业,万众创新”的国家号召,同时回馈消费者,瑞风M3率先推出“助力创客,购瑞风M3享购置税全免”——国家减半,企业补半的活动,在活动期间消费者能以0购置税的实惠支出轻松入手创客MPV—瑞风M3。

国家减江淮免,入手江淮明星产品现最佳时机

这次国家出台相关政策,对1.6升及以下排量乘用车购置税减半堪称车市史上最大的利好之一。江淮汽车旗下多款车型符合国家标准,其中不乏近期在市场大热的瑞风S2、第二代瑞风S3、瑞风M3等明星车型,让当下成为入手江淮明星产品的最佳时机。

在多款车型均享受购置税减半利好的基础上,江淮更为瑞风M3 1.6VVT车型提供了在原有购置税减半优惠的基础上再获另一半购置税补贴的高额回馈。这意味着在活动期间(2015年10月1日-2016年2月7日),购买瑞风M3 1.6VVT车型时,消费者最多可节省达6000多元的购置税支出。相比同级别其他车型只能享受减半甚至无法享受购置税优惠的情况,瑞风M3 1.6VVT车型的性价比更高一筹。

节能新动力,瑞风M3更契合政策主流

作为顺应创客潮流全新推出的小型MPV车型,瑞风M3沿承了瑞风MPV技术基因的同时,更拥有“百变大空间,节能新动力”的优势。瑞风M3搭载成熟的1.6VVT发动机,提供最大功率86Kw,最大扭矩155N.m的充沛动力,为创客提供充足的动力冲劲。同时,在VVT节能技术、发动机全铝轻量化设计的助力下,配合技术成熟的5MT变速箱,瑞风M3百公里油耗低至7.8L,为创客节省每一分创业成本。

瑞风M3在节能、环保的基础上表现出的充沛动力,正是时下汽车动力发展的主流,与国家本次推出的购置税减免政策也是高度契合。因此,瑞风M3率先为消费者提供购置税全免的高价值购车体验,更体现江淮缔造节能环保汽车生活的坚持,将进一步巩固以瑞风M3为代表的江淮旗下产品科技、智能、环保的产品口碑。

济南德辰江淮4S店
销售电话:0531-88590000
地址:经十西路2211号宋庄立交西600米路北江淮汽车

东风风神新A60,只为你的小幸福

为了家庭而奔波劳累,是大多数都市人常规的生活节奏。偶尔也需要静下来思考下生活的真正意义,静静地体味下幸福的真正含义。幸福其实很简单,可以每天见到家人,可以经常与朋友谈心,可以海吃海喝各种美食等等;或者,可以买到自己心仪的车子。说了那么多,今天就给大家介绍一款家庭用轿车东风风神A60,看看她是不是可以给大家带来幸福?

超高颜值,看着享受

东风风神新A60在前脸部分进行了全新的设计,其中该车前进气格栅采用了三横幅的样式,前格栅整体尺寸也有所加大,并给人感觉更加大气舒展。同时,该车前大灯有着柳叶形的全新设计,其内部融入了带透镜的灯组及LED光源,整体熏黑的处理也增加了一定的质感。此外,这款车前保险杠也有所调整,两侧的前雾灯下部增加了镀铬装饰。尾灯组内部结构进行了全新的设计,并且连接两侧尾灯组的镀铬饰条也更加平直,同时,其后保险杠下部取消了老款车型上的镀铬装饰,排气系统也运用了隐藏式的设计。

超大空间,用着舒坦

东风风神新A60的车身尺寸达到4680×1720×1515mm,同时拥有超越同级的2700mm的车身轴距,既保证了整体尺寸的协调,又保证了乘坐空间的舒适,尤其是轴距,已经达到了高一级别市场的平均水平,使后排的腿部空间达到了680mm。储物空间方面,除内部丰富多变的储物格布局外,东风风神新A60的后备箱空间也达到了506L,完全满足家庭出行及自驾游的需要。

超低油耗,开着放心

东风风神新A60的动力系统升级为全新的E-TECO DFMA15发动机,百公里综合油耗仅5.9L,此外,在原有的动力基础上新增1.4T-VVT发动机,实现高效与低耗的平衡,而且配备STT智能启停系统,从点滴环节上达到省油的目的。虽然省油,但动力不能减少,该发动机最大输出扭矩可达到196Nm,随便怎么开,油耗不是问题!

超性价比,物超所值

东风风神新A60的售价区间为6.97万-8.37万,并拥有MP5+智能互联+倒车影像、智能钥匙+一键启动、真皮座椅+多功能方向盘、ECON智能绿色模式、EPS电动助力转向等科技配置,除了这些还有C-NCAP五星安全、太极高刚性车身、ABS+EBD+BA、ESP等诸多安全配置,足以带给我们超高的科技体验及安全保障了。再看看这价格,实在是不能再厚道了,可以称得上是普通家庭的贴心用车了。

(小墨)