



向新而行智享未来！2025齐鲁秋季车展开幕

近百个品牌近千款车型亮相齐鲁车展

记者 朱洪蕾 张雪 于泊升
管悦 济南报道

新能源汽车占C位 超千平米展位展示科技成果

面对中国汽车市场电动化与智能化的深刻变革，以特斯拉、比亚迪为首的新能源汽车品牌，在本届车展成功占据C位，鸿蒙智行、蔚来、小鹏、理想、方程豹、腾势、仰望、深蓝、阿维塔、吉利银河、岚图、风跑、极氪、乐道、smart、智己、欧拉、极狐、iCAR、东风奕炫、东风纳米、猛士等纷纷带来新款车型与全新技术。此外，小米汽车也首次亮相齐鲁车展，为山东“米粉”近距离展示最新车型的科技魅力。

一汽奥迪、上汽奥迪、林肯、沃尔沃、凯迪拉克、红旗、上汽大众、一汽-大众、长安汽车、长城汽车、吉利、奇瑞、星途、捷途、领克、别克、广汽丰田、广汽本田、一汽丰田、起亚、北京现代、东风日产、东风风神、北京越野、福特、广汽传祺、长安马自达、荣威、MG、捷达、五菱等众多国内外汽车品牌，在带来燃油车型的同时，也带来新能源车型，在原有技术实力的基础上，转型升级新能源产品，更好满足消费者需求。

作为今年上半年全球新能源车销量冠军，比亚迪本届车展携王朝、海洋、方程豹、腾势、仰望全系车型亮相，并带来超三千平米大展位，展示比亚迪在新能源汽车技术领域的深厚积累与强劲研发实力。

奇瑞、星途、捷途、iCAR四大品牌带来两千平米展位，全面展示奇瑞汽车全域安全的科技

优惠活动，让利消费者，部分参展车企负责人和经销商明确表示：“老百姓都知道，买车就上齐鲁车展，我们肯定会提供最大力度的优惠。”

数字技术加持，活动丰富多彩 打造节日狂欢盛宴

本届车展同步策划了丰富多彩的互动活动，让逛车展成为全民参与的节日狂欢。可爱“云咩咩”空降车展现场，组委会联合各大展台为消费者提供云咩咩限定玩偶、卡游卡片盲盒、泡泡玛特随机盲盒、玻璃球、咖啡杯、储物盒、小风扇、毛绒公仔、野餐垫、折叠椅以及各展台赞助礼品，让消费者“薅”得开心。现场还设有福彩盲盒随机掉落，消费者可一边逛展一边领，薅遍全场，满载而归。车展现场设置薅羊毛手册，消费者可参与馆内各品牌展台互动，领取品牌定制精美礼品。

在往届的成功基础上，本届齐鲁车展再次推出“万人团购”活动，由齐鲁晚报·齐鲁壹点强强联手多个汽车品牌，提供品牌1对1服务顾问、专属试驾礼遇，团购钜惠限时放送，为消费者献上一场独属于齐鲁车展消费者的狂欢盛宴。

齐鲁车展第十一届线上车模大赛暨最美车模评选活动与车展同步举办，车展现场有超过100位车模参与，点燃车展现场氛围。最美车模评选活动将通过线上投票评选的方式，评出齐鲁车展“人气之星”“上镜之星”“活力之星”“气质之星”“亲和之星”“服饰之星”“新媒体之星”等10大单项奖。

魅力：“新长安新气象”——长安汽车携深蓝、启源、阿维塔，组成一千八平米展位向新出发；长城汽车旗下哈弗、长城炮、坦克、魏牌、欧拉五大品牌不甘示弱，一千两百平米展位声势壮大，联袂展示“中国制造”的硬核实力；上汽大众、一汽-大众各选定八百平米展位，全系车型满足消费者选车多样化需求；起亚、北京现代各执六百平米，展示韩系汽车的别样风采……

小米YU7、特斯拉Model YL、仰望U8L、方程豹T7、沃尔沃全新XC70、风云A9L、星途世纪E5、捷途山海L7 PLUS、全新上汽奥迪A5L Sportback、一汽奥迪Q6L e-tron家族、东风日产N7、全新坦克500、哈弗猛龙2026款、2026款深蓝L07、蔚来全新ES8、乐道L90、全新MG4、全新GL8陆尊、长安启源Q07、理想L8、腾势D9新品、荣威M7 DMH、全新岚图知音、smart#1焕新版、全新小鹏P7、极狐T1、新一代智己LS6、吉利银河M9、一汽-大众全新揽境、元UP301KM领航型、比亚迪海狮06、零跑B01、猛士M817、传祺向往M8、乾鹏等众多热门、新款车型登陆齐鲁车展，展示业内最新科技成果。

政策红利+优惠活动
消费者购车成本降低

今年的国内汽车市场，正迎来政策激励

“齐齐”答疑、拍照留念、玩MR乐园 齐鲁车展数字化体验全面升级

记者 管悦 张雪 朱洪蕾 于泊升
济南报道

有问必答、精准推荐 “齐齐”成消费者首选咨询对象

“特斯拉新车Model YL没有来参展”“比亚迪在几号馆”“适合新手宝妈的新能源车型推荐”“想买一辆20万元左右的MPV，推荐哪几款车型”……现场，不少有购车意向的消费者前来与“私人汽车顾问”——“齐齐”互动、咨询。

“齐齐”是山东数字文化集团基于海量数据资源，依托齐鲁文化大模型、汽车大数据、云算力技术打造，对多维度数据进行深度融合，大模型整合生态，覆盖购车、用车等全方位场景。面对消费者五花八门的问题，“齐齐”应对自如。它不仅是“问答高手”，更是一位“场景顾问”，能立刻识别语音、理解模糊需求，还能够结合用户画像、使用场景和实时展会信息，提供高度个性化的购车建议。不少现场体验者称赞道：“回答得特别

细致，不像冷冰冰的机器人，更像身边一位懂车又靠谱的朋友！”AI技术融入服务线，成为连接消费者与品牌的高效桥梁，这也标志着山东数字文化集团以数字技术驱动会展经济，正重塑智能会展的新体验范式。

“YUMO与梦说”打造MR游乐园 构建逛展沉浸式交互新体验

本届车展中，由山东数字文化集团齐鲁晚报·齐鲁壹点旗下元梦·沉浸工作室倾力打造的沉浸式体验品牌“YUMO与梦说”跨界融合，在齐鲁秋季车展2号馆打造了一座充满科技感与趣味性的“MR游乐园”，构建起连接虚拟与现实的沉浸式体验矩阵。

“完全没想到在车展上能玩到这么酷的MR游戏！”不少观众在体验后表示，不只是来看车，还能沉浸式体验这种“可玩、可拍、可分享”的互动项目，极大增强了车展的娱乐属性与记忆点，令人耳目一新。“YUMO与梦说”通过MR游乐园落地车展，让消费者不仅能够深度参与、主动创造内容，还可通过社交平台分享自己的MR体验感觉，进一步扩大了车展的数字化影响力，充分展现出混合现实技术在现代会展与消费场景中的创新应用潜力。

优惠『组合拳』发力齐鲁秋季车展，购车『黄金季』到了

记者 于泊升 张雪
朱洪蕾 管悦 济南报道

从国补到地方补 政府补贴奏响“三重奏”

“您好，这款车能同时享受到消费补贴和置换补贴吗？”在星途汽车展台，市民孙女士和销售一并笔算账，国补、置换补贴、贷款优惠、商家活动加起来优惠多少，这样的“补贴叠加”场景，在车展上随处可见。

记者梳理发现，今年汽车市场福利较多，首当其冲便是“政府补贴”。目前，2025年国家消费补贴还在持续。汽车置换力度亮眼，报废国四及以下燃油车换新能源车补2万元，换燃油车补1.5万元。同时，国家此前延续了新能源汽车购置税全免政策，明确对2024年1月1日至2025年12月31日期间购置的新能源汽车免征车辆购置税，每辆新能源乘用车免税额上限为3万元。

记者查阅资料发现，山东省的“消费品以旧换新”行动也在不断发力。今年3月，山东省发展和改革委员会、山东省财政厅联合印发《山东省2025年加力扩围实施大规模设备更新和消费品以旧换新工作方案》，提到扩大汽车报废更新支持范围，对符合条件的车辆给予一次性定额补贴。《方案》还明确了转让旧乘用车并购置燃油乘用车每辆最高补贴1.2万元，转让旧乘用车并购置新能源乘用车每辆最高补贴1.5万元。

除了国家层面和山东省的补贴外，济南市在9月1日启动了2025年下半年第三轮汽车消费补贴活动。活动时间为9月1日-9月30日，活动资金补贴额度共计1200万元，其间在济南市参加活动的车企购置非营运乘用车新车的个人（限购1辆）和企业（单位）（行政、事业单位除外，限购3辆）可申领补贴。根据购买新车发票金额不同，买车的消费者最低可申领1900元的汽车消费礼包，最高可申领8500元的汽车消费礼包。

业内人士认为，这些政策从多个维度降低了消费者的购车成本。购置税免征政策直接减少了消费者购买新能源汽车时的一次性支出，让消费者在购车时能省下一笔不小的费用；以旧换新补贴则鼓励消费者淘汰旧车，不仅有利于提升消费者的出行体验，也有助于推动汽车产业的升级换代；地方消费补贴则通过直接给予购车者现金或礼包优惠，进一步降低了消费者的购车门槛，激发了汽车市场的活力。

“真金白银”让利 部分车型“接近成本价”

“我用旧捷达置换后，除了补贴外，还有哪些优惠？都怎么领？”在齐鲁秋季车展，市民张先生在各展台咨询，这也是市民重点关注的问题。

为了在“金九银十”这个销售旺

季抢占市场份额，众多汽车厂家在车展期间纷纷亮出“大招”，推出了一系列极具吸引力的优惠政策，“真金白银”让利消费者。例如，星途ES增程指导价16.98万元起，综合优惠后13.18万元起；别克君威一口价10.69万元起；东风风神奕炫国补一口价3.79万元；新5008车展直降5.4万元……

“这次车展的优惠力度很大，厂

家和经销商都把优惠让到底。”车展上，某品牌4S店销售经理直言，为了冲“金九银十”销量，部分车型“接近成本价销售”。

“购置税补贴2万元，置换补贴1万元、限时优惠5000元”。在星途展台，市民李女士掏出手机算了笔账，原本15万元起步的车，算下来不到12万元就能落地。“各项优惠加起来，最多能优惠3万-4万元。”

政策优惠加厂家让利，让此次齐鲁秋季车展“开场即火热”，这也成了今年汽车市场回暖的一个缩影。官方数据印证了这一趋势：2025年前7个月，国内汽车市场在“以旧换新”政策驱动下实现产销同比两位数增长：汽车产销分别达1823.5万辆和1826.9万辆，同比增长12.7%和12%。新能源汽车产销更是快速增长，至7月，新能源汽车产销累计完成823.2万辆和822万辆，同比分别增长39.2%和38.5%。

“政策补贴降低了购车门槛，厂家优惠则放大了消费吸引力，两者形成‘1+1>2’的效果。”山东财经大学教授庞晶分析，当前汽车市场库存深度达1.8个月（警戒线为1.5个月），车企和经销商通过“双补贴”去库存、抢市场，最终受益的是消费者。

贷款免息+保险让利 购车“配套福利”全解锁

“首付1万元，月供2000元出头，就能把车开回家？”在齐鲁秋季车展，年轻白领小周对着金融方案盘算，在齐鲁秋季车展，金融贷款和保险优惠成了“标配”，不少消费者靠这些政策“降低成本购车压力”。

为了让消费者能够更轻松地购车，齐鲁秋季车展多个品牌推出了系列优惠的金融贷款方案。部分品牌推出了0首付的策略，大大降低了消费者的购车门槛。例如，吉利银河推出“0首付”开回家、星瑞扶摇实行“0首付”及60期超长贷；东风汽车的星海V9除“0首付”外，还推出两月免息方案……

值得注意的是，今年9月1日起，实施的国家财政贴息政策更是为消费者带来了利好。财政部、中国人民银行、金融监管总局联合印发的《个人消费贷款财政贴息政策实施方案》提出，对于单笔5万元以下的消费，按照实际金额计算贴息，多笔叠加以后，在同一家贷款机构最高可以享受贴息1000元；对于单笔5万元以上的消费，以5万元为上限来计算贴息，也可以多笔叠加，加上小额消费的贴息以后，在同一家贷款机构最高可享受贴息3000元。

消费者张先生在车展现场表示，本来打算换车，这次车展的优惠政策和金融方案都很吸引人。“我看中的这款车有厂家置换补贴，再加上金融贷款的低利率优惠，让我的购车压力小了很多。”

记者在现场发现，除了金融贷款优惠，保险优惠也“诚意满满”，部分品牌推出购车送保险的方案，在一定程度上激发了消费者的购车热情。在五菱展台，五菱之光EV标准型车展价4.38万元起，限时购车就赠送交强险。“600多元的首年保费省下来了，这是给消费者的额外优惠。”展台一位销售经理说，保险方面的优惠很实用，不仅节省了费用，还为消费者提供了更全面的保障。

车展购车如何“省钱避坑”？

算清规则，紧盯时效，优惠不踩雷

“补贴、置换、金融、保险，这么多优惠叠加，怎么算才不亏？”不少消费者在车展上“挑花了眼，甚至担心‘优惠背后有套路’。”记者采访了多位“老司机”和行业专家，总结出一套“避坑指南”。

首先，“算清叠加规则”。不同优惠能否叠加，是省钱的关键。比如济南消费补贴和厂家置换补贴可以叠加，但部分品牌的“一口价”车型不参与叠加。“我原本看中一款‘一口价’10万元的车，后来发现不叠加补贴，而另一款原价11万元的车，叠加消费补贴和置换补贴后更划算。”市民孙先生分享经验，建议消费者拿纸笔“列清单”，把所有能享受的优惠算一遍，再对比车型价格。

其次，“理性选择、不贪多”。一位销售经理建议，消费者不要被“低价”冲昏头脑，比如“0首付”虽然门槛低，但总利息可能更高；“高补贴”车型可能是库存车，要根据自己的需求选车。本届齐鲁秋展将持续到9月8日，不少经销商表示今年的销量将更加可观，而对于消费者来说，只要看清规则、算清账目，就能在这场“优惠盛宴”中，买到性价比最高的车。

季抢占市场份额，众多汽车厂家在车展期间纷纷亮出“大招”，推出了一系列极具吸引力的优惠政策，“真金白银”让利消费者。例如，星途ES增程指导价16.98万元起，综合优惠后13.18万元起；别克君威一口价10.69万元起；东风风神奕炫国补一口价3.79万元；新5008车展直降5.4万元……

“购置税补贴2万元，置换补贴1万元、限时优惠5000元”。在星途展台，市民李女士掏出手机算了笔账，原本15万元起步的车，算下来不到12万元就能落地。“各项优惠加起来，最多能优惠3万-4万元。”