

# 本报车展高峰论坛成功举办

## 两位专家“号脉”车市,150余名业内代表参加“论剑”

□记者 寇润涛

本报9月20日讯 由齐鲁晚报省地联动举办的2009齐鲁临沂秋季车展高峰论坛,20日上午在鲁信国际会展中心多功能会议室举行。中国汽车工业协会首席分析师贾新光和上海资深汽车记者颜光明两位专家现场作了精彩演讲,近150余位临沂市内汽车经销商的相关负责人以及一线汽车销售人员参加了此次高峰论坛。

20日上午9时28分,作为2009齐鲁秋季车展临

沂专场的系列活动之一,2009齐鲁临沂秋季车展高峰论坛如期开幕。在此次论坛上,中国汽车工业协会首席分析师贾新光和上海资深汽车记者颜光明两位汽车行业的专家,针对当前汽车市场和政策,对今年以来的汽车市场分析回顾的同时,利用多种实际案例对今年下半年和2010年的汽车市场及政策走向进行了科学推断。同时,针对目前汽车经销商们广泛关注的话题,两位专家深入探讨了部分汽车厂家及经销商的品牌营销、服务

营销及文化营销的走向。

记者在论坛现场看到,来自包括远通集团、翔宇集团、易通集团等临沂市内多家汽车贸易集团,以及各品牌汽车4S店的高层管理人员、市场分析人员以及一线汽车销售人员参加了此次高峰论坛。这是临沂目前为止,层次最高、规模最大、影响力最为深远的专业汽车论坛。

参加论坛的代表们纷纷表示,中国汽车工业协会首席分析师贾新光和上海资深汽车记者颜光明都是目

前中国汽车行业的顶尖分析人士。两位专家的主旨演讲,无论是从行业发展上讲,还是针对市场营销创新而言,都是业内最具权威的发言。

据2009齐鲁临沂秋季车展高峰论坛的主办方透露,论坛将秉承“坚持新思路、高起点、大手笔”的原则,长期举办,相信经过两到三届的努力,齐鲁临沂车展高峰论坛将成为整个鲁南地区汽车发展的“风向标”,成为鲁南地区汽车行业最具影响的盛会之一。

齐鲁秋季车展高峰论坛现场。 寇润涛 摄

### 专家观点

#### 明年汽车产销量将保持增长

“我是第一次来临沂,没想到能看到这么好的城市,这么好的汽车市场,这么好的展会。”2009齐鲁临沂秋季车展高峰论坛上,中国汽车工业协会首席分析师贾新光以三个“这么好”,开始了题为“当前汽车市场和政策走向分析”的精彩演讲。

“今年1-8月份,受国际金融危机的影响,很多行业还没喘过气来,但车市却是一片兴旺。全国汽车产量达到825万辆,销量833万辆,产销量平均增长了30%,今年剩下的四个月,产销量过400万辆,也很轻松。”贾新光说,汽车购置税减半、汽车下乡、以旧换新等政策是刺激车市

火爆的主要原因。

谈及明年的汽车市场,贾新光分析,明年汽车产销量将保持增长,增长幅度应该和今年差不多。虽然有迹象表明汽车购置税减半政策将会在年内截止,但汽车下乡、以旧换新政策将会延续,继续刺激车市消费。另外,全球经济在今年八月份出现明显回暖迹象,这是个极大的利好消息。

贾新光说,目前经济正处于好转的时候,作为山东省的二级市场,临沂车市发展很快,齐鲁晚报选择这个时候举办车展,正好踏在“最佳点”上,展会的火爆说明了这一点。

(魏玉娜)

#### 自主品牌面临历史发展机遇

“面对中国汽车历史拐点怎么办?”车展高峰论坛上,上海资深汽车记者颜光明从中国汽车业的脉络格局、品牌文化等方面,阐述了自主品牌汽车的发展之道。

颜光明说,我国自主品牌和合资品牌出现了对峙的局面,本土汽车发展由非主流逐渐进入主流,以三大汽车集团为代表的自主品牌形象开始异军突起。上半年,自主品牌轿车共销售95.53万辆,占轿车销售总量的29.45%,比上年同期提升4.21个百分点。合资企业也进入了“产品本土化”的历史拐点。

“面对这种格局,自主品牌汽车应加快自主创

新能力,改变以市场换技术的时代,加快以合资的经验和反哺自主品牌的步伐。”颜光明表示,自主品牌在注重硬技术投入的同时,更要注重软技术的同步发展,在宏观、行业、市场方面增强把握能力。

颜光明说,发展自主品牌对不少本土汽车来说是历史的机遇,山东是自主品牌的主战场,10万元以下汽车的转移逐渐向二、三线市场蔓延,合资企业品牌也在强势介入,扩大市场占有率,这对临沂车市来说,是个发展机遇。

(魏玉娜)



中国汽车工业协会首席分析师 贾新光



上海资深汽车记者 颜光明

## 临沂六家主流房企谈房展

# 楼市与展会竞相辉映

本报记者 田慧

9月18日到20日,齐鲁晚报首届魅力临沂金秋住交会在鲁信国际会展中心隆重举行。十多家临沂主流房企悉数到场。记者了解到,他们大多在这个金九银十有新产品推出,参加房展会则作为其项目宣传的重要组成部分。

在展会现场,经理杨帆介绍,四季春天体量相对较小,而且是临沂首个以高科技为主打的住宅,因此宣传渠道很重要。此次在鲁信的房展从场

外移师至场内,也展现了主办方举办更高标准展会的决心。而更高标准、更专业渠道也更适合四季春天这样的高科技项目。

场工作人员介绍,他们在展会上也遇到了不少专门从临沂看房看车的客户,“当然,如果销售的话,可能还是要到临

沂,这次来临沂主要是想搭建一个渠道,让临沂市民对华侨城有更多的了解,提升华侨城的认知度和美誉度。”

### 冠蒙·六合御庭

#### 为新产品扩大宣传面

“我们参加展会,正是为了多渠道推广项目。”20日是冠蒙·六合御庭VIP贵宾卡公开发售的首日,虽然天下着小雨,但是长长的队伍,已经从售楼处一直排到沂蒙路口。六合御庭项目处于涑河和沂蒙路交会处,地理位置非常优越;多

层花园洋房的设计也成为亮点。

销售负责人柴经理表示,现在正值项目的认购期,宣传非常重要,他们也通过多渠道进行推广。展会是个非常好的平台,也给项目带来了更多的人气。

### 广田悦城

#### 为新项目推广“打前站”

在广田悦城的展台前,置业顾问谭运告诉记者,广田悦城新一期的项目将于9月底开始认购,并于10月底开盘,多层花园洋房将全新亮相,满足市民“市区也能住精致多层”的愿望。谭运表示,此次房展也配合了金九银十系列新产品推出活动,能够让更多的市民了

解广田悦城。

广田悦城位于沂蒙路与北园路交会处,北接滨河大道,与崛起的南坊片区隔河相望,成为连接新老城区的枢纽,位于临沂城的绝对中心位置。项目地处涑河与沭河之间,紧邻建设中的涑河仿古商业街,北靠滨河风景带,风景优美,配套充足。

### 清水湾

#### 展会客户质量更高

“这个地方离清水湾倒是不远。”提起打破“传统展会地点”移师鲁信国际会展中心,销售经理王辉表示,地处郊区,客流量比市中心要少,但是客户的质量更高了。“来到鲁信,肯定就是冲着买房买车来的。”

清水湾是位于滨河南段

的一处大盘,是集居住、休闲为一体的高档人文社区。王辉表示,目前,他在鲁信不仅接待了来自市区的客户,也遇到了不少来自临沂、郯城、莒南等县城的客户。“清水湾位于临沂到临沂等县城的必经之路上,通过这次展会,也吸引了部分县区的客户。”

### 四季春天

#### 注重高端渠道

四季春天是临沂首家高科技住宅,以其“恒温恒湿恒氧”的人居生活模式为临沂树立了新科技生活的典范。项目采用了“地热热泵+天棚辐射采暖制冷和全置换新风系统”,每天24小

时运行,全年365天不间断使用,并且保证每户采暖制冷设备与建筑同寿命,免去更换设备的花费与麻烦,即使冬天零下十几度,或者夏天高温将近四十度,在家中依然如春天般舒适惬意。

### 临沂峰源·华侨城

#### 让大家知道县城也有好房子

峰源·华侨城是此次唯一参展的县域房产,精致的户型设计不输于市区的任何一个项目。“我们想通过这次展会让临沂市民了解,县城也有好房子。”

峰源·华侨城是广东省广弘华侨建设投资有限公司鲁开发的第一个高品质楼盘,将以临沂前所未有的新标准进行投资建设。建成后,将成为临沂高档居住社区。现

### 联安现代城

#### 为开盘打“前站”

联安现代城的客户经理赵德胜表示,此次参展也是配合新产品推出的一部分。“联安现代城的办公楼杰座将于近期开盘,我们非常希望通过此次展会聚拢更多的人气。”

联安现代城·杰座打造发展型企业专署商务基地,提供

宽阔的商务空间和完善的商务设施;户型空间可根据需要自由组合,最大限度满足投资和自用需求。目前已经得到市场的不少关注。“我们会通过各种活动,把握金九银十这一楼市旺季,推出更多的活动回馈社会。”