



-答疑解惑思客会-

“双驱动 双循环”
新增量来源新渠道

回顾年初



复工复产
针对品牌企业

+



复商复市
针对渠道终端

+



推动复展
针对全产业链

2月5日

九州发布
《疫情突发展会
延期通告》

2月6日

九州率先为行业建
立《疫情播报站》

2月8日

九州向行业抗疫记录片
《我们都是战士》点燃
行业激情

3月10日

九州邀请行业知名企
家发布《抢占市场先
机、迎接市场反弹》号
召，进一步提振行业信
心

3月8日

九州发出了《中国汽车
产业链：把失去的时间
赢回来》号召，国内主
流媒体和兄弟行业纷纷
引用“把失去的时间赢
回来”呼声…

3月18日

3月20日

九州发布《展会延期，服务不停》的承诺。提出疫后市场大反弹、疫中布局是关键。

九州在为行业免费提供《九州会客厅》的基础上，推出免费《电子杂志》

3月25日

九州陆续推出线上获客工具《获客宝》、《营销宝》、《招商宝》。给疫情期间无法出差、无法线下获客的品牌，提供无接触线上获客方式。

4月10日

《复工复产》九州响应国家号召率先倡导“疫情过、抢先机、早布局、填空仓、迎反弹”行业大旗。

4月18日

九州深划《136战略》创立1个基金、深度释放3大资源、整合6大快速获客的工具。标志着行业开始找到了应对危机的方法

4月25日

九州率先提出《复商复市的意义远大于复工复产》，号召行业警惕#断供#和#牛鞭效应#

5月1日

5月8日

九州发布《品牌企业线上获客的6大场景》进一步演示中小企业，如何在疫情期间持续获客。

5月13日

九州发布《复展时间定档7月10日~12日》，发起了“疫情过-抢先机-填空仓-早布局-迎反弹”的行业总动员

5月15日

九州展出《找挣钱产品、找赢利项目、找实力供应商您必来深圳九州展》，展开了声势浩大的招观活动，保证参展效果。

5月20日

九州展发布《中国汽车后市场年度十大吸金产品项目》，把九州展推向行业的焦点位置。

6月12日

九州展决定举办行业首届线上云展的构想，计划将线上云展广告出现在7月九州展现场。

6月22日

传播数据：



服务企业客户

阅读量合计

回顾7月九州展

参展企业

品牌：4389个
新品：3500件

+

观展买家

首日：10万人次
合计：25万人次

+

办展规模

展出规模16万 m^2
5大业态+12大品类





展位号: B1163

2020 GIVC 全球智能汽车大会—车载5G峰会 会议嘉宾



李开国
中国汽车工程研究院董事长
车载 5G 峰会 主持人



朱西产
同济大学教授汽车安全研究所所长
主题: 无人驾驶汽车离我们还有多远?



夏 珩
小鹏汽车联合创始人兼总裁
主题: 智能电动汽车的平台架构



缪军海
华为 C-V2X 与车路协同领域总经理
主题: 5G+C-V2X 的成功关键与新机遇



黄少堂
江铃汽车首席技术官兼总裁助理
主题: 5G 与智能网络架构下的智慧出行



王新春
深圳发掘科技董事长
主题: 多重安全与 V2X 车联网新时代



杨冬生
比亚迪产品规划及汽车新技术研究院院长
主题: 开放车联网平台
——乘风破浪, 为 5G 而变



张自庚
惠州华阳通用电子副总工程师
主题: 生态开放, 平台先行
——华阳智能座舱开放平台



王凡
纵目科技副总裁兼智能驾驶事业部总经理
主题: 中国特色的泊车智能化



陈 涛
中国汽车工程研究院技术总监
主题: 中国智能汽车测试评价体系与关键技术

同期会议概要

展位号: B11653

2020疫后新机遇·新发展

第十五届中国4S店汽车用品经营管理高级研修班 暨《汽车装饰用品采购规范》出版发行

疫情过，百业兴，对于行业企业来说，先活下去才是关键；但危机之下伴随着新机遇：深层洞察当前新机遇，把握新发展、发掘商机，拓展增量市场。4S店集团、4S店服务商如何升级转型？第十五届中国4S店汽车用品经营管理高级研修班于7月10日在深圳国际会展中心南宴会厅C厅成功举办。来自全国各地的超过500名4S集团/店代表共同参与大会，聆听业界专家深度解析新机遇，探究新发展。



展位号: B11663

全球车品跨境电商高峰论坛-主讲嘉宾



周 静 主持人
奥特斯瑞 总经理



蔡 洁
eBay 大中华区商务拓展经理



李晓江
阿里巴巴 经理



徐宇峰
泛鼎集团 副总裁



侯雅丽
福海国际科技园 总经理



熊双玲
广东省汽车电子商务促进会会长



魏红星
九州国际 CMO



李 鹏
麒麟哥



陈 锋
太平洋保险 总经理



黄兴朋
头狼 总经理

九州展成为
2020年度唯一
汽车行业全产业链生态大展

10月九州云展数据

参展企业

参展企业 : **512家**
展厅数量 : **518个**

观展卖家

浏览数 : **48,569人**
平均在线 : **22,000人**

客户线索

最长浏览时间: **3小时**
单客平均时长: **20分钟**
最多浏览页数: **200页**

九州展打造线下/线上双轮驱动的产业链生态大展
引起行业普遍关注与参与

10月九州云展
为行业开辟线上战场
是一次具有深远意义的总演习

市场现状

供求双方
活力不足

企业正处
在转型期

渠道
碎片化

企业向专业化转型

研发型
企业

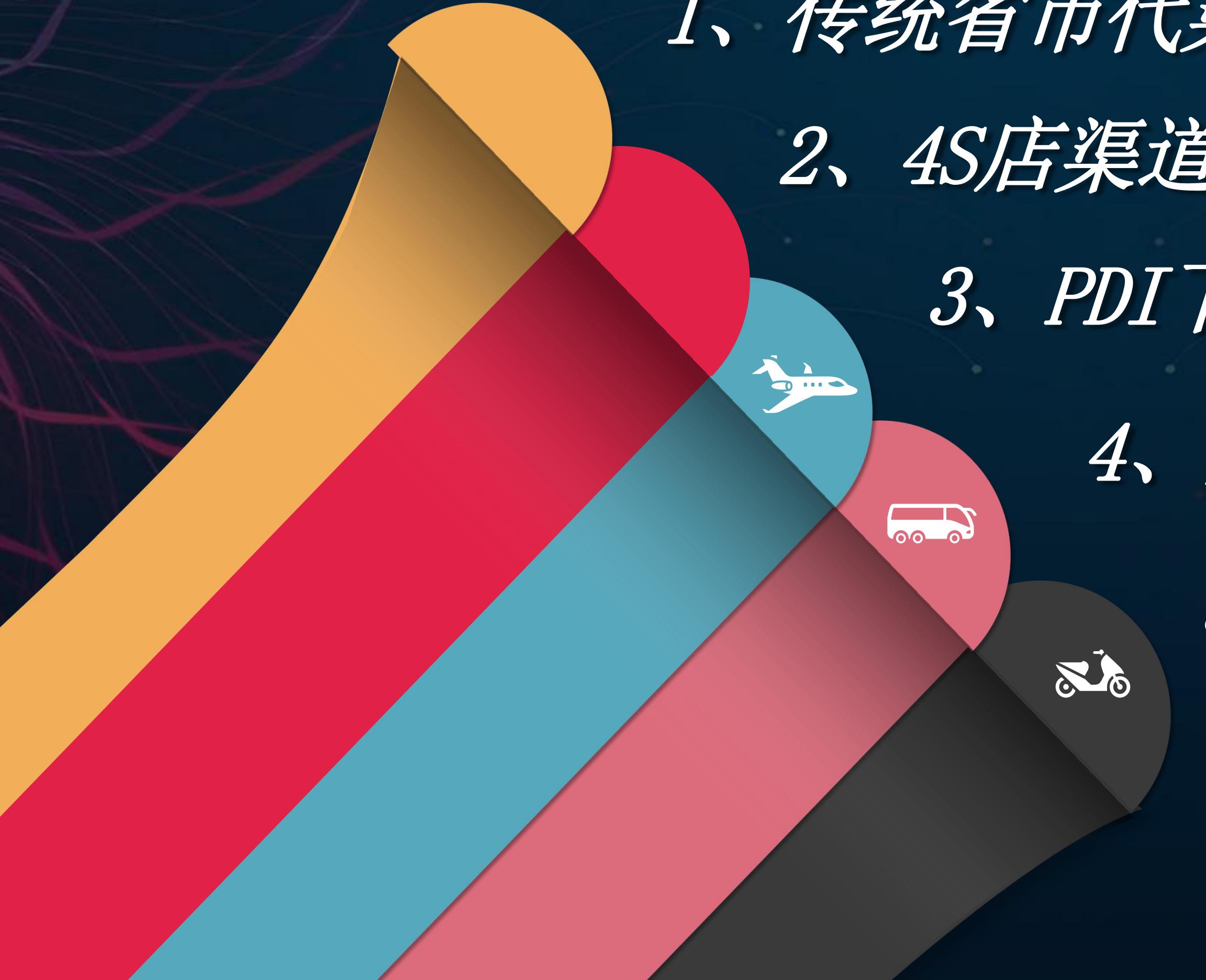
制造型
企业

品牌运营型
企业

综合型
企业

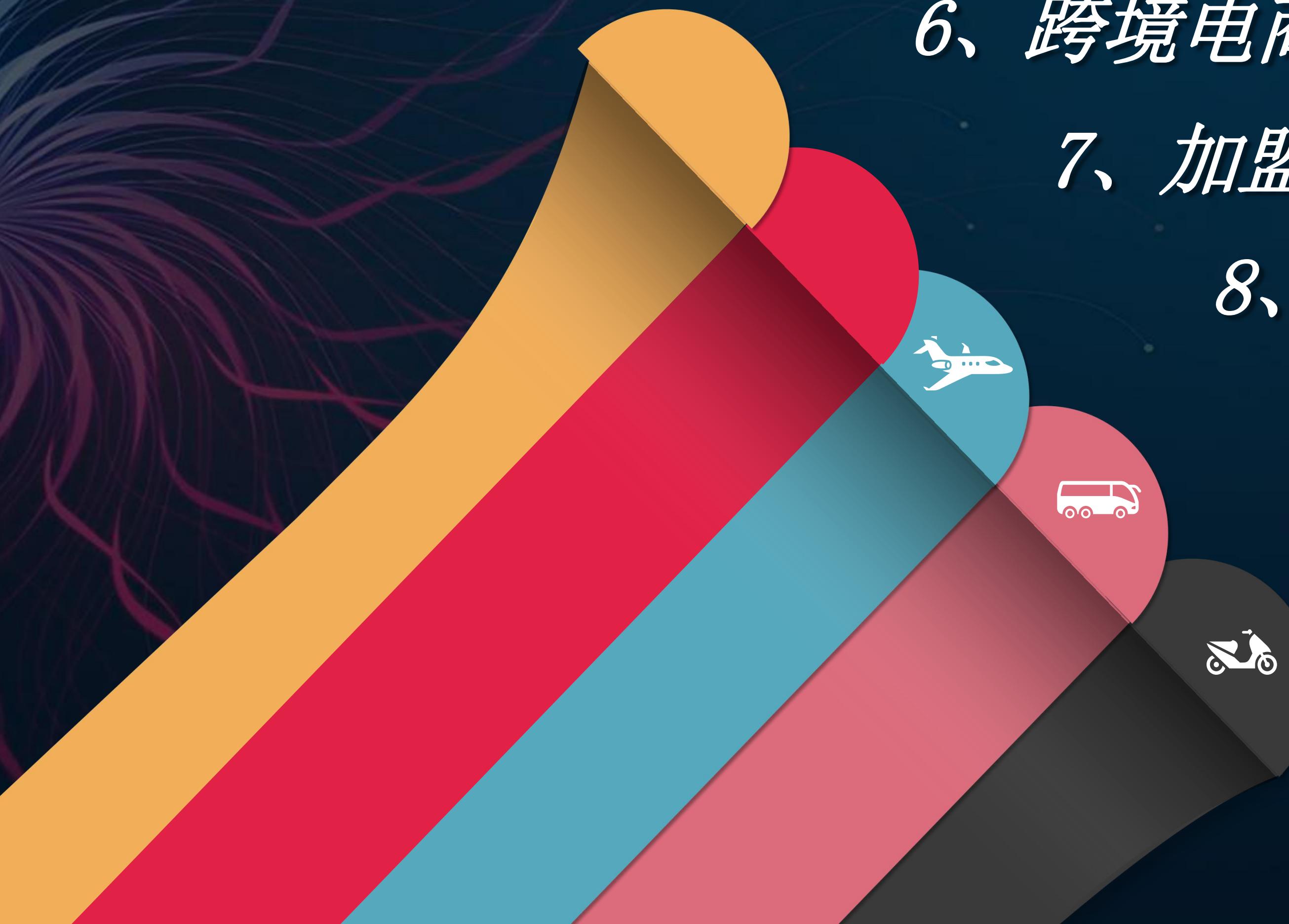
新渠道带来新增量

渠道碎片化，各细分渠道都将出现头部企业

- 
- 1、传统省市代渠道
 - 2、4S店渠道
 - 3、PDI下线车升级渠道
 - 4、整车厂配套渠道
 - 5、国内电商新零售渠道

新渠道带来新增量

渠道碎片化，各细分渠道都将出现头部企业

- 
- 6、跨境电商渠道
 - 7、加盟连锁渠道
 - 8、专业终端店
 - 9、商务车改装渠道
 - 10、商用车渠道

.....

渠道营销转型

传统营销 —— 立体式营销

AutoEcosystems | AAITF

2020'~2021'企业线上线下一体化营销/九州30万数据库资源

其中国内外B端专业买家20多万条/C端车主近10万条,共计30万条。



九州数据中心™声明: AutoEcosystems九州汽车生态展, 经历30年市场沉淀, 共采集413,035条汽车全产业链数据资源。如上图所示, 其中难免有重复和待更新的数据存在。但保守估计, 其至少拥有30万条精准客户数据。堪称中国汽车产业链当前最大/最全/最精准的数据库资源。九州数据中心™正同步更新和优化之中, 希望与您携手同进步共成长.....

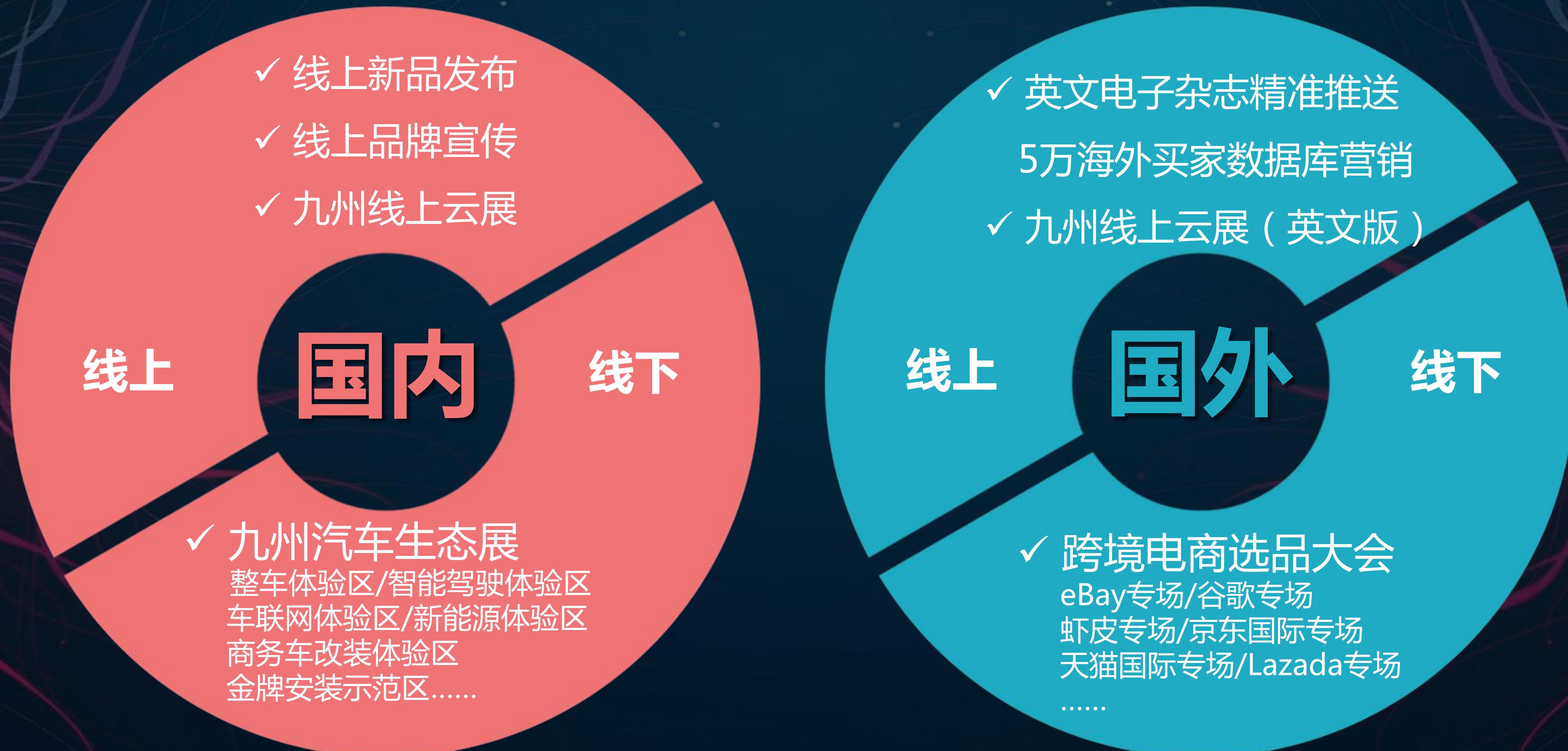
AutoEcosystems | AAITF

行业正在加速洗牌！
市场正在加速淘汰！

邱吉尔：永远不要浪费每一场危机
Churchill : Never Waste a Good Crisis

九州为企业提供立体化营销服务
线上线下双驱动/ 国内国外双循环
协助企业向新渠道要新增量

九州为企业提供立体化营销服务 线上线下双驱动/国内国外双循环



立体化营销向新渠道要新增量



2021九州展创新做法



6大产品体验区/提升展览效果



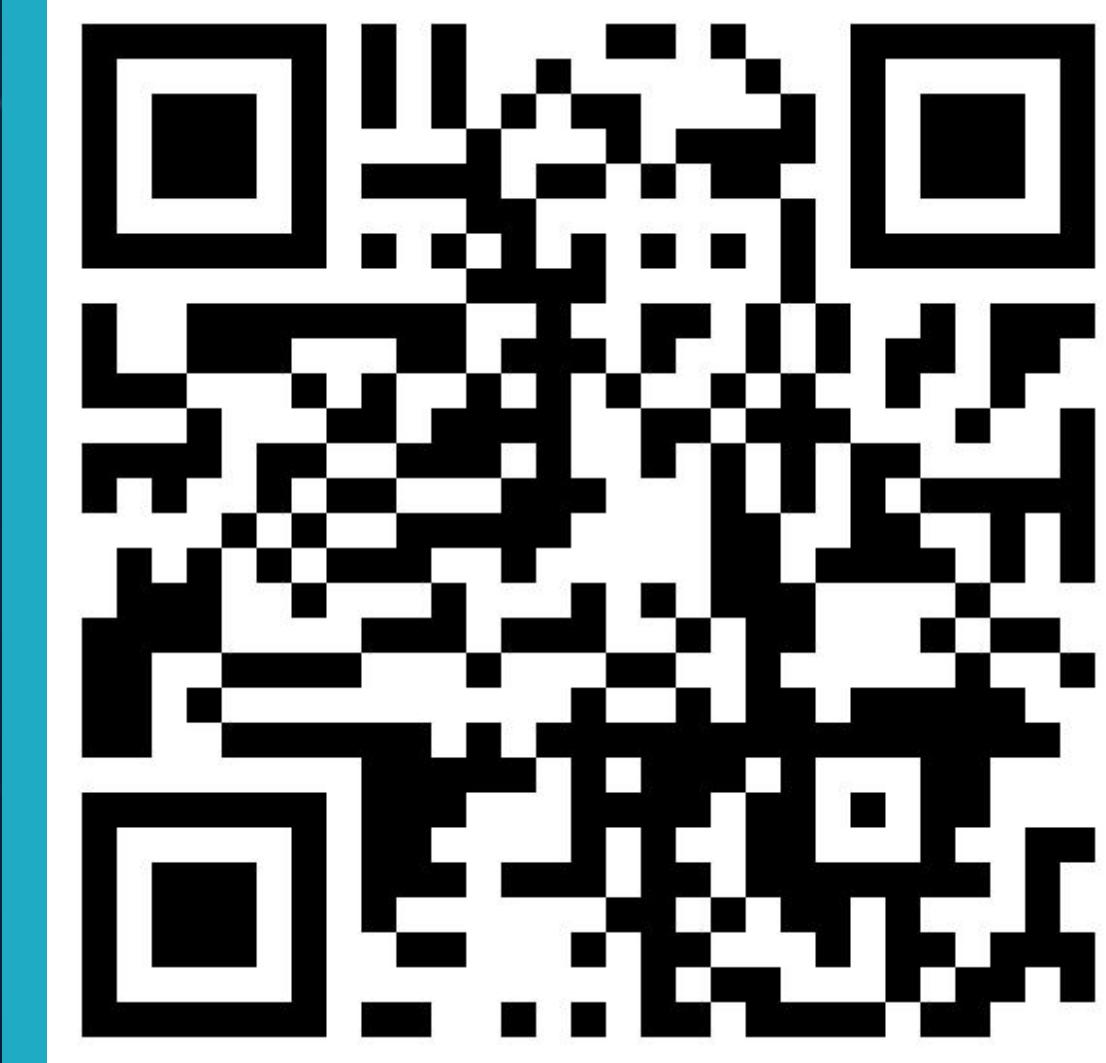
6大汽车文化平台/提升展览趣味性



中国汽车后市场行业报告调研



行车记录仪的调研二维码



大屏车机的调研二维码



-答疑解惑思客会-

“双驱动 双循环”
新增量来源新渠道