



-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》

九州率先为行业建
立《疫情播报站》

2月6日

2月8日

九州率先开辟《九州
会客厅》被誉为行业
抗疫桥头堡，免费作
为抗疫宣传阵地

九州向行业抗疫记录片
《我们都是战士》点燃
行业激情

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10日

九州邀请行业知名企业
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。

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13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。

5月15日

九州展发出《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

九州发布《未来营销新模式，即：线下与线上的一体化运营》

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：



回顾7月九州展

参展企业

品牌：4389个
新品：3500件

+

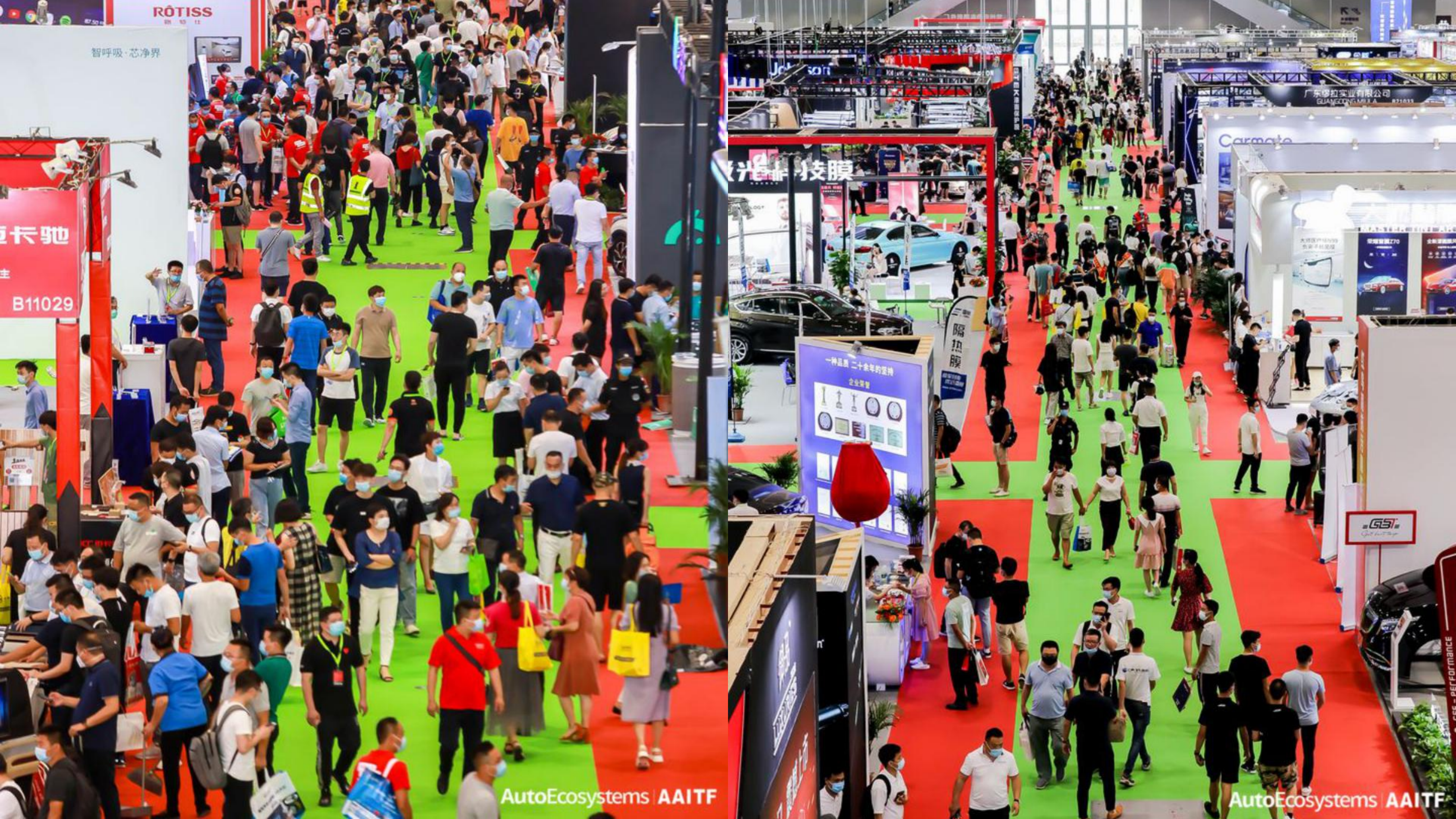
观展买家

首日：10万人次
合计：25万人次

+

办展规模

展出规模16万m²
5大业态+12大品类





展位号: B11663

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

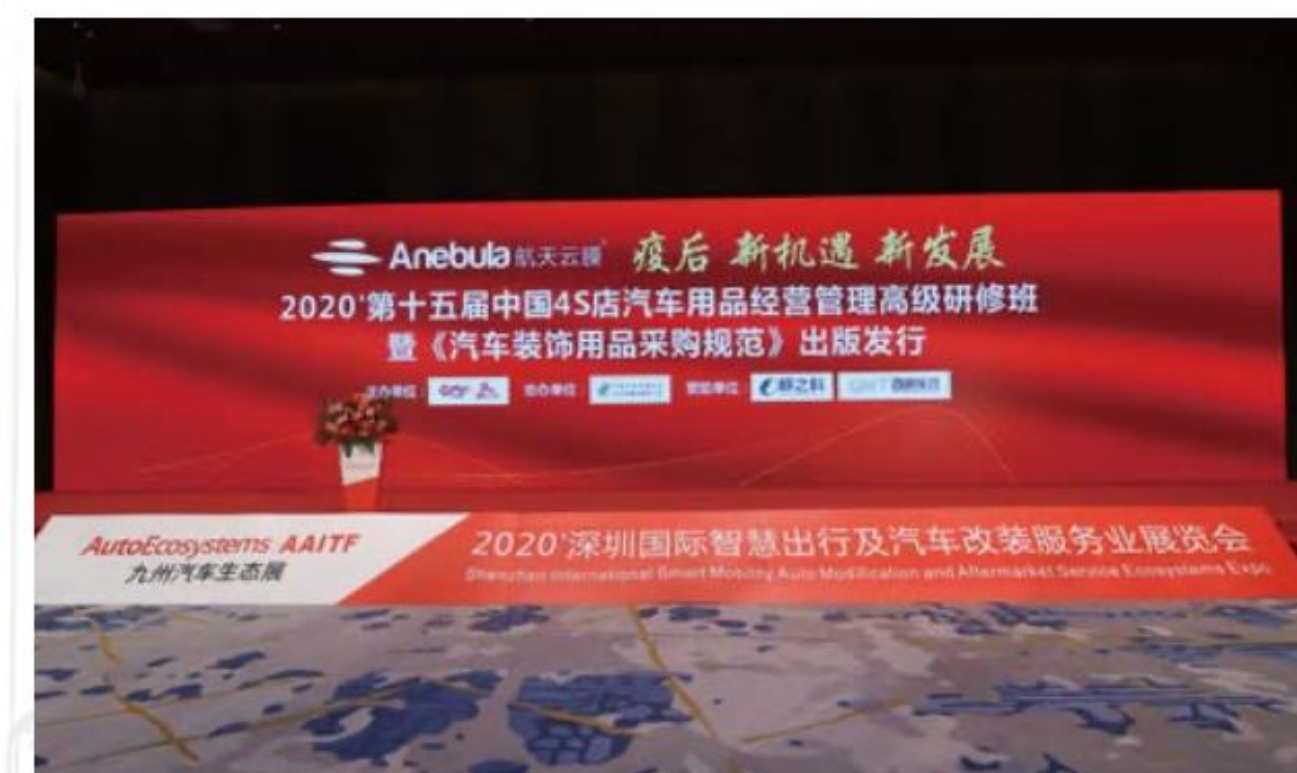


陈涛

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

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

.....

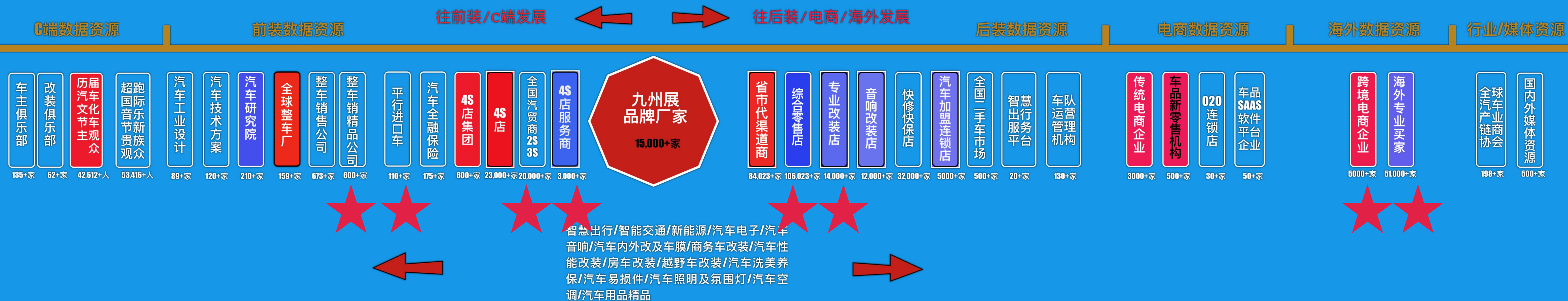
渠道营销转型

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

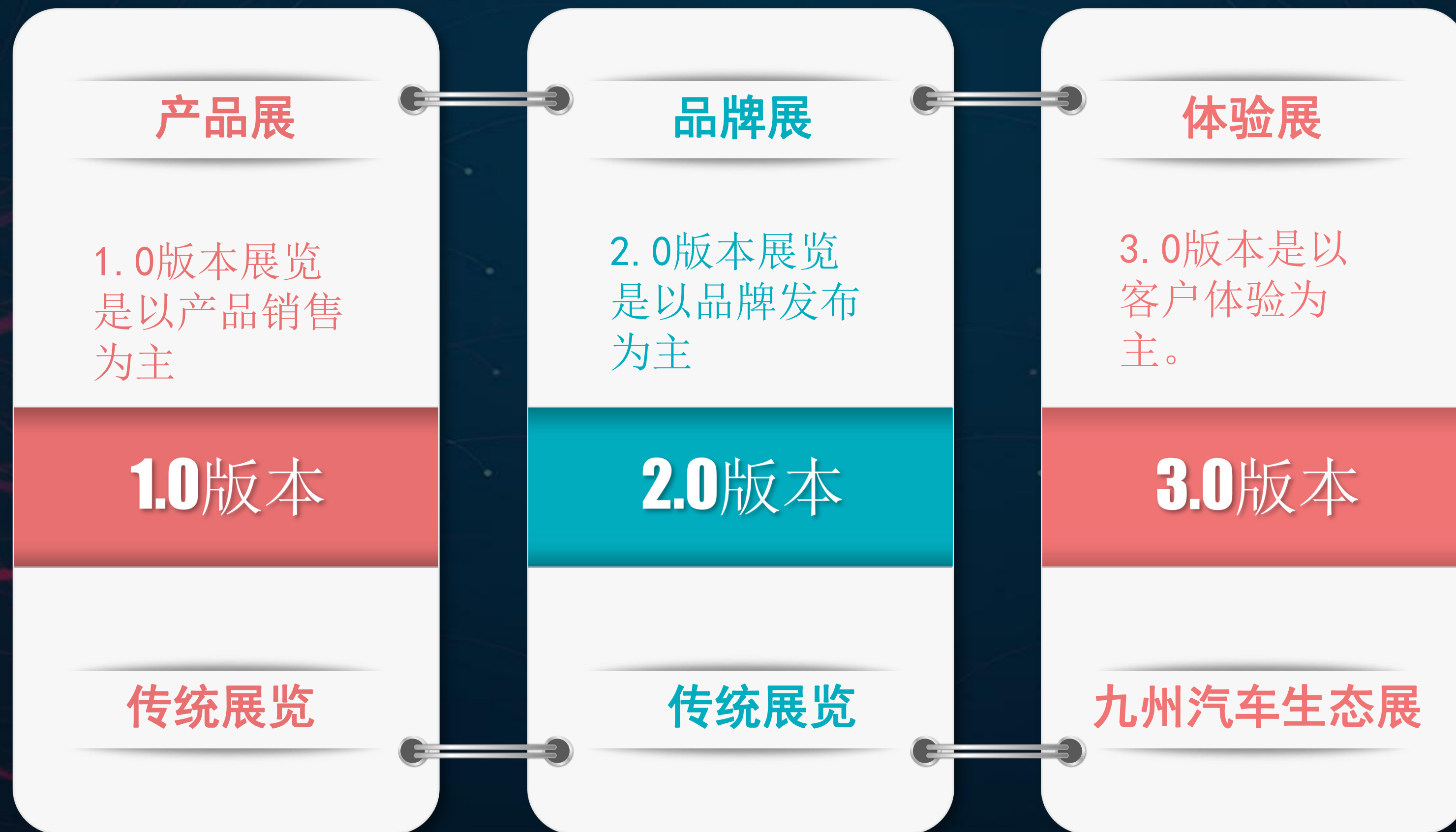
线上线下双驱动/ 国内国外双循环



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