东风日产好，关键是发动机好，CVT更好

东源汽车齐鲁车展购车送黄金 东风日产新世代天籁价格“一步到位”

“新世代天籁现在的价格就是2014年的价格。”

3月18日，东风日产新世代天籁正式上市。两个级别7款车型17.78万元-24.48万元的魅力售价，震撼了国内中高级车市场。东风日产市场销售总部副总部长杨嵩表示：新世代天籁采取了“一步到位”的定价策略，现在就定下2014年的价。

杨嵩：我们定的是2014年的价

天籁“一步到位”就定下2014年的价格，并非东风日产一厢情愿的豪言壮语。杨嵩表示：天籁的产品力领先同级车两年，服务更是首开行业先河。我们现在就定下2014年的价，并且会“一站到底”。

东风日产是有自信说这句话的。在产品力上，天籁完美融合驾控与舒适基因，它所具备的“0偏差”的精准过弯性能、7.3L同级最低油耗以及独有的“健康舒适”驾乘体验，在同级市场上出类拔萃。其搭载的人性化科技设备，如HSA上坡起步辅助系统、ITS预警式整体安全系统等，放眼全球市场也是十分先进。

而在服务力上，东风日产为天籁量身定做的服务模式“天籁行动”再开行业先河。天籁独有的“7天包换”、“60天免费出险代步”、“3年CARWINGS智行+免费享”三大服务政策，切切实实保障了消费者的利益，制定了中高级车市场增值服务的新标准。

有业内专家认为：天籁已经树立起该细分市场上的新标杆。在2013年接下来各款新车的产品力已成定局的情况下，天籁凭借全球领先技术打造的产品实力，大幅领先同级产品，在两年内很难被新车超越。而“天籁行动”带来的创新服务模式，在当前市场上也是绝无仅有，纵使别的企业可以效仿，但也很难开辟出更新、更具冲击力的新车配套服务模式。

而东风日产副总经理任勇则表示，东风日产坚决不以降价促销的形式来伤害消费者的感情。根据市场惯有规律，很多厂商新车上市时会先定一个试探性的价格，然后再用降价促销的手段让消费者感到“捡了便宜”，刺激销量的提升。但此举会直接导致产品和品牌的迅速贬值，更严重挫伤先购车车主，让他们失去对产品的信心和对品牌的忠诚。

因此，东风日产在天籁上采取了17.78万元-24.48万元这种“一步到位”的定价，并提供物有所值的服务，将消费价值一次性回馈给消费者，使天籁具备超越同级产品的高性价比优势。

“我们不仅提供优质产品和至诚服务，我们也尊重客户价值。天籁‘一步到位’的定价策略就是对消费者负责。”任勇说到。

经销商：天籁真的很“超值”

在销售终端，记者也感受到了东风日产“天籁定下2014年价格”的决心。

一家东风日产专营店的负责人表示，厂家这次对天籁的价格管控出乎意料地严格：“总部和地区会反复摸查，一旦发现，即便车卖得再好也是‘有过无功’。”

因此，如何让消费者感受到天籁的“超值”，已经成为东风日产销售人员的必修课。而从真金白银的角度来给消费者算一笔账，成为了他们说服意向客户下订单的主要手段——

首先，在定价上，天籁17.78万元-24.48万元的官方售价，不仅远远低于中高级车热门车型同级别产品的官方指导价，甚至在主力车型(2.0L高配、2.5L)上比新凯美瑞、新迈腾、新帕萨特等产品的终端优惠价还低。换言之，在价格上，天籁无需降价就已经占有很大优势。

其次，从消费者的实际收益来算。天籁7.3L的百公里工况油耗比同级平均油耗低0.82L，按照业内普遍的“汽车使用5年、每年行驶3万公里”的标准计算，就可为车主节省油费10,500元。

而天籁配套的增值服务同样价值不菲。“60天免费出险代步”一年的价值就有4,000元，而“3年CARWINGS智行+免费享”服务更是价值7,890元。

再加上天籁在领先技术、健康舒适和先进电子、安全设备上的附加值，天籁与同级车型相比，在综合价值上超出了33,590元。

“天籁真的很‘超值’。”帮笔者算账的销售人员如此总结。

（东源汽车）

东风南方东源专营店	济宁市高新区327国道北、同济大道东	0537–2989999
东风南方东源交运店	济宁车站东路18号交运汽车城	0537–2988886
东风南方宝丰源专营店	邹城市北外环路104国道西200米路北	0537–5317999
东风南方东源金乡店	金乡县开发区王杰路7号	0537–8877979
东风南方东源泗水店	泗水县泉源大道西段新汽车站西1000米路北申科汽车城内	0537–4034999

服务热线
400 830 8899 800 830 8899
www.dongfeng-nissan.com

TEANA天籁 SYLPHY轩逸 SUNNY阳光 LIVINA骊威 X-TRAIL奇骏 QASHQAI逍客
MURANO楼兰 TIIDA骐达 MARCH玛驰 QUEST贵士 NISSAN GT-R

东风日产