



2013 齐鲁(济宁)秋季车展
9月6日·惠在眼前

风行菱智商务车4.99万起 买车就到济宁新风

近年来,基层公商务客户无论在人数还是用车需求上都发生了巨大的变化。截至2012年9月,我国登记注册的私营企业数量已突破千万家,个体工商户总户数达3984.7万户。人数激增的个体老板、私营业主以及县乡镇基层政府机构、事业单位客户业务不断扩大,他们对公商务用车的外观、舒适性、安全性,也提出了更高的需求,传统微客已经无法满足他们在商务、商用方面的多重需求,而市场在售的传统MPV在售价和养护费用上又远远超出了基层公商务用户的预算,在5——8万元价格区间市场,还没有一款兼顾商务、商用多重用途的正宗全能商务车,基层公商务车一度成为市场空白。

菱智V3是具有纯正血统的全能商务车,拥有主流商务车风格外观,体面大气有档次。而且还拥有商务车风格内饰、轿车化的仪表台、透气面料座椅、空调等丰富配置,主销价格仅为5-6万,与同样价格区间的传统微客相比,性价比更强。2013款菱智V3是一款多功能型商务MPV,越来越受到中小企业或个体用户的青睐,原因在于它们可以很好地兼顾了从运输到载人的繁重任务。随着2013款菱智的上市,它把这个



4.99万,买面包车的价钱,现在可以买正宗商务车啦!风行旗下菱智系列将为您打造超低价MPV无论客用货用,都尽显专业风范!

级别车型的售价区间已经拉至6万元左右,这对于准备购买商务型MPV的朋友来说绝对是一个好消息。喜欢此款车型的车友不妨到店内详细咨询。

一直研究市场需求的风行菱智敏锐洞察到了这一新的市场需求,全新推出了国内首款1.5L小排量全能商务车:菱智V3。菱智V3拥有1.5L的黄金小排量,5-6万元的主销价格与传统大微客、新型大微客等车型不相上下,但在超高性价比、超大

灵活的使用空间、超体面的商务形象等方面都优于传统微客、新型大微客车型,是处于事业初期的个体业主的好帮手,县乡镇基层政府单位的最佳公务用车。

值得一提的是,风行汽车为包括菱智V3在内的旗下所有车型,实行整车5年或10万公里超长质保服务,远高于国内商务车市场的平均质保期限,创立了国内商务车市场售后服务的新标杆,进一步降低了广大基层公商务客户的养护费用。

优质的技术平台,加上精准的市场定位,让菱智M3和菱智V3这两款开拓中国小排量全能商务车市场的车型越发的春风得意。4月,风行菱智一举售出11449台,继续蝉联国内MPV市场月销量冠军,其中被誉为“小排量双雄”的菱智M3/V3,再次成为帮助风行菱智夺冠的主力。

2013款菱智M3/V3共同组成了风行菱智开创的小排量全能商务车阵营,它们都承袭了风

行菱智商务车的优秀品质,兼具“黄金小排量”和“体面大空间”两大优势。其中2013款菱智M3为菱智1.6L的升级车型,它是国内首款1.6L黄金小排量全能商务车,成功开辟了6-8万元区间的小排量商务车市场,为富裕个体业主、中小企业、市、县乡镇政府和事业单位,提供了豪华公商务用车。

菱智V3是风行汽车为事业刚起步的公商务车客户量身打造的1.5L小排量全能商务车,拥有“超级体面、超强性价比、超长保修期、超高保值率、超级大空间、超级安全性”的六大优势,是处于事业初期的个体业主的好帮手,县乡镇基层政府单位的最佳公务用车。

笔者通过采访风行汽车销售人员了解到,上市仅1年时间的菱智M3,今年年初月销量突破8000台,创造了国内MPV单车型月销新纪录,而3月刚刚在全国荣耀上市的菱智V3,在各地4S店出现货源紧张的情况,热销势头强劲。风行菱智的“小排量双雄”,及时、准确地填补了小排量商务车的市场空白,并成为传统微客车主升级用车的首选,赢得了大量基层公商务客户,促进了风行菱智的持续热销,并助推风行菱智连续夺取国内MPV市场销量冠军。

风行'菱智

风行汽车

风行'菱智 3系商务车, 齐鲁车展钜惠

最高享受交1000元抵3000元现金, 再送3000元商业保险

菱智 1.5L
全能商务车
全能好帮手 正宗商务车



菱智 1.6L
全能商务车
事业新发展 商务新标杆
5年保修 / 10万公里



超值心动价
4.99万

买面包车的钱,
买东风风行商务车!

超值心动价
6.59万

济宁新风汽车4S店
济宁新风振宁直营店
济宁新风南营直营店
济宁新风汶上直营店
济宁新风金乡直营店

济宁市金宇路与105国道交汇处南300米路东
济宁市金宇路51号
济宁市开发区南营村
汶上县经济开发区南一环与光明路交界处汶上汽车工业园内
金乡县北关大三角北1000米路东申科汽车城内

销售热线: 0537-2988828 2778855
销售热线: 0537-2073111
销售热线: 0537-2072333
销售热线: 18253776052
销售热线: 18253769077