



北汽绅宝—— 12万元左右最具性价比的B级车



B级车市场一直是自主品牌难以跨越的瓶颈，而北汽绅宝持续良好的表现正将这层天花板打破。据乘联会的最新数据显示，刚刚过去的12月，北汽绅宝销量再次突破千台，继续领跑12万元左右自主B级车。

李仓门用的是简单的铁杆弹簧，而绅宝却采用了液压杆。

用户深度体验引领绅宝市场突围

绅宝在B级车细分市场中是不折不扣的

欧系卓越性能最受用户追捧

北汽绅宝能够在合资当道的B级车阵营里脱颖而出,关键在于其卓越的性能和品质。众所周知,绅宝是为国内中高端用户量身定制的一款运动型轿车,是北汽收购SAAB核心资产之后历时三年倾力打造而成。

源自SAAB的涡轮增压技术是北汽绅宝最引以为傲的技术,转速1200转时涡轮就介入,比同类发动机更早的介入,带来低转速高扭矩与“零”迟滞的动力特征;2.0T车型可实现150kW的最大功率和290Nm的最大扭矩,与3.0L排量的动力水平几乎不相上下;2.3T车型的百公里加速8.2秒,被誉为“20万元以内最快车”。

除了性能突出,绅宝在材质、做工和安全性方面也丝毫不弱。近期国内一家知名汽车专业媒体将绅宝庖丁解牛般大卸八块。在此次车辆“解剖”过程中发现,在很多消费者日常看不到的地方,绅宝并没有为了节省成本而偷工减料。比如,翼子板里的隔音棉,地板下的隔音层、众多国产车型简配掉的逃生拉手,在绅宝上都一丝不苟地保留着。不仅不省料,绅宝反而厚道地加料。很多车型行

天然的价格优势和在性能方面的独特优势,一开始就提出了“欧派性能王”的定位,从目前来看用户对这非常认可。

此外,绅宝在用户互动体验上同样做了功夫。据了解,北京汽车的陆上飞行秀已经举行了20多场,观众人数累计6万余人,现场累计售车超过2700辆。此外,北京汽车还把传统的到店试驾延伸为“48小时离店试驾”,让用户能够在充分的时间里了解绅宝的性能。据统计,参加48小时离店试驾活动的用户最终成交也超过百辆。

领先服务将售后变成卖点

除了产品和营销,领先的售后服务也是绅宝制胜的密码之一。绅宝上市时北京汽车就宣布提前实施国标版“三包”,成为首个实施“三包”的B级车。随后,北京汽车又推出了售后服务优惠活动,截至年底前购车的消费者均可享受不同等级的售后服务优惠。

现北京汽车山东省各4S店新年特惠,推出绅宝特惠车,现车充足,等您来挑选!

(沐枫)

