

买景逸送孩子,买轩逸送自己

让家庭生活增添闲情“逸”趣

2015款景逸X3引领新风尚
年关将近,很多人将准备“红包”提上了日程。其中一些父母筹备着为初入社会,进入职场的孩子准备一辆“座驾”。送孩子一部车,保证孩子的生活质量,给他们“第一次真正独立”增加底气,已然成为一种新“红包”风尚。而今年广州车展刚刚上市的“中国好SUV”2015款景逸X3,自然成了很多父母的选择。

生活条件相对父辈较好的年轻人普遍是家中的独生子女,父母愿意创造更好的条件给他们,即使已经成年并且步入社会,父母们也时常担忧。孩子刚工作没钱,并不代表他们支持孩子啃老,而是想让他们明白父母永远是他们坚强的后盾,让他毫无顾忌的去干自己想干的事业。

在选车方向上,现在的“父母”们看起来非常与时俱进。小张的父母告诉记者:“现在年轻人都喜欢SUV。SUV相比家轿确实有很多优势,2015款景逸X3外观时尚,符合年轻人的审美,性价比比较高,安全性也好,买这款车孩子喜欢,我们放心。”

颇具设计感的2015款景逸X3的确是不错的选择。2015款景逸X3采用网格式前格栅,爱达克设计车身,投射式鹰眼大灯,多边形前雾灯,造型前保险杠,立体组合尾灯,车顶行李架,运动大包围,整体风格时尚大气高端;加上2015款景逸X3非常突出的4382mm*1835mm*1705mm的“加大号尺寸”,将存在感放到最大的同时给人宽适的乘坐感受;另外2015款景逸X3的豪华型和尊享型,配置豪华电动天窗和车窗镀铬装饰亮条,从细节提升感官享受。

虽然想给孩子提供更好的生活条件,但是在购车过车中,父母们也有自己的考虑。售价仅为七万元左右的2015款景逸X3,搭载三菱经典发动机,动力强劲,综合油耗仅为6.8升/百公里,内置松芝汽车空调,格特拉克变速箱,加上大尺寸轮胎以及前面说过的“加大号”车身,高保真音响系统,5年/10万公里的超长时间质保,所有的这些数据都表明,2015款景逸X3堪称中国好SUV。

年轻只有一次,父母们想让孩子去创造出属于自己的个性化的天地,同时也对远离家乡的他们“牵肠挂肚”。安全性成了非常关心的问题。2015款景逸X3在安全性能十分出色,采用3H安全结构车身,车身一次型冲压成性,钢板厚度为1.2mm,双安全气囊,倒车雷达,1.35米开始报警。另外2015款景逸X3还配备博世最新版ABS+EBD+BA系统,配置在10万元以内的SUV

中很少见。2015款景逸X3尊享型车型上还可以见到倒车影像系统,这一系列的安全配置给了父母们“安全承诺”。

“可怜天下父母心”。面对即将飞翔的孩子,父母们充满了期许也伴随着担忧,博大的爱与“选择性给予”充斥着孩子整个人生过程。2015款景逸X3承载着这份亲情的重量,化身成为初入社会年轻人的一双翅膀,这双翅膀温暖而珍贵。

轩逸成就80后“中级”之选
作为一款为家而生的座驾,新轩逸在设计与做工的每个细节之处都充分考虑到家庭用车需求,由内而外地将舒适渗透到极致,力求为消费者全家打造舒心、舒享的高品质汽车生活。不仅对中级车市带来注重感受和体验的全新主张,给每个家庭带去更多的呵护与关怀,并以超过百万的市场表现,向每一个家庭证

明了家轿首选的地位。业内专家认为:“随着80后年纪的增长和生活阅历的丰富,消费观念日趋理性,变得更为成熟。为人父母后,他们在原有注重个性化消费的基础上,开始更多关注家庭利益。购车更偏重家用的中级家轿会成他们的第一选择。”
现今,中级车市场是国内拥有最大消费群体、车型最多,且最富于变化的汽车细分市场。同时,已过“而立之年”

的80后主流消费群是其最大的目标客户群。
对于消费者来说,一款的车的舒适性能否在生活中最大化的展现是非常重要的,因为不论是上下班,接送孩子还是家庭出游时,特别是交通拥堵的时候,对于乘坐者来说,车就成了一个流动的家,因此车的舒适性显得格外重要。另外,在保证舒适性的基础上,消费者还希望自己的座驾可以时尚、帅气,并且得到节油环保的实惠满足。其中,作为“舒适派”首选,新轩逸定位于“越级款待的旗舰家轿”,从空间、配置和驾乘感受等各方面都力求舒适。以新轩逸为首的“舒适派”代表车型,凭借在产品 and 情感诉求上长期领先的优势,引领了整个中级车市的发展潮流。

除了对舒适性的极致追求,个性的外观和靓丽的内饰也是他们的必然要求,当然,燃油经济性也是不可或缺,油耗也是他们考虑的重点。在这些方面,新轩逸的表现自然不会令他们失望。以“越级力量”为设计理念,新轩逸打造出超越消费者期待、媲美豪华车的帅气外观。内饰采用第三代Modern Living设计理念,为消费者营造出一个像家一样的舒适、惬意的车内空间。更值得一提的是,新轩逸搭载了Pure Drive纯净动力系统,并通过Eco Drive节能驾驶助手,将百公里油耗控制在同级最低的6.2L。
作为中级家轿舒适性风潮的开创者和引领者,新轩逸始终对舒适性需求有着更深层次的理解。也正是基于对消费者需求的精准把握,新轩逸成为中级家轿市场屈指可数的百万销量车型,并在十月以超过3万的成绩,一举刷新车型同期纪录。车型不断增多,配置性能不断升级、情感价值不断完善,新轩逸持续推动中级家轿至整个车市的进化升级,成为家庭消费者的“中级”首选。
东风日产轩逸酷动版焕装登场,轩逸全系8.5万元起售,更多豪礼等您拿!!详询东风日产汽车城旗舰店。

上汽集团连续十年全国销量第一

德州鸿发罗孚 滨州岳海力通 东营鼎元 烟台大成华孚 威海美胜达 聊城 济南鸿发罗孚 淄博金力通 诸城瑞源 潍坊卓悦 青岛欣合 青岛盛腾 莱芜鸿发罗孚 日照荣骏 临沂九州顺达 临沂耀华 菏泽宏泰 庄奥力

荣威 ROEWE 荣威 品位 科技 实现

荣威聚划算 2015山东客户专场

1月17日 万人购车会 厂家直销

活动仅此一天 报名热线: 0538-3098888/6805999 领券地点: 泰安双龙荣威4S店

有钱就是这么任性。来就有礼! 大礼包免费送! 厂家直销, 价格优势谁能匹敌? 绝对低价, 打破你的想象! 大区经理现场签售, 上汽支撑, 信誉保障, 品牌硬气, 打从心底信赖! 本次活动是凭票入场, 活动六重礼:大区经理现场签售, 上汽支撑, 信誉保障, 品牌硬气, 打从心底信赖! 本次活动是凭票入场, 活动六重礼:

1、五星级酒店活动场地, 来回免费接送

2、活动报名礼 (上汽专属订购高档礼品)

3、活动签到礼 (上汽专属订购高档礼品)

4、活动订车礼 (上汽专属订购高档礼包)

5、活动现场购车礼 (上汽专属订购高档礼包)

6、现场抽奖礼 (上汽专属订购高档豪华礼包)

(注: 此环节至少抽奖50轮, 每轮都有一名中奖者, 且中奖者奖票不拿出, 可轮回中奖!)

能优惠多少钱?

这次的活动中是厂家直销, 现场一千多人一起购车。而且荣威全系车型都参加活动, 没有中间价差。所以优惠力度不会少的!

还是不想来?

您先别急着做决定, 这样的机会上汽八年才做了这么一次, 而且这次活动刚好是在周末, 您就当是周末带着家人去游玩一下, 现场还有精彩的表演及美味的自助冷餐, 最重要的是不管您定不定车都有厂家提供的高档精美礼品。

荣威350 荣威950

泰安双龙汽车销售服务有限公司 泰安市泰山大街北方车辆东路南88米 (双龙店) 泰东路泰山国际汽车城车管所南500米(汽车城店) 电话:0538-3098888 电话:0538-6805999

SAIC 上汽集团 SAIC MOTOR