

买大众 到金驰

途观2015款驰骋欧亚之旅

彼时,张骞出使西域,开辟了长安以西,贯穿亚欧的丝绸之路;如今,以“新丝路新梦想”之名,由10辆途观组成的报道车队从西安西脱启程,重走丝绸之路。途观2015款以极致灵活的操控驾驭和领先同级的智能配置,一路畅行数万公里的旅途。

- 能者无惧
- 极致动力
- 纵情驾驭

丝绸之路东起陕西,境内途经甘肃、青海、新疆等地,境外横贯伊朗、阿富汗等国,沿途地势多变,不乏盆地、高原、戈壁等复杂地貌。途观2015款以极致动力纵享丝绸之路之旅,一路驰骋无所畏惧。途观2015款采用“低速高扭”的TSI涡轮增压直喷发动机,为驾驶带来源源不断的前进动力,点燃驾驭激情。而途观2015款搭载的4 MOTION智能全时四驱系统,大幅提升整车的操控性和面对恶劣路况时的通过性。同时,其配备的智趣方向盘换挡拨片,让驾驶员无需松开方向盘即可便捷切换行驶档位,自如应对丝绸之路中的各种复杂路况。



跨度无限 前瞻科技乐享智能

丝绸之路全长7000多公里,途经数十座千年古城。千万里的漫漫征途,需要的不仅是澎湃的动力引领;途观2015款以前瞻智能的科技配置,在长途行车中为主车提供全方位的安全保障。漫长的行程难免使人疲惫,途观2015款拥有同级首创的智能疲劳监测功能,当监测到驾驶员处于疲劳状态时,会自动触发报警功能,并通过仪表盘报警及蜂鸣声音提示车主,有效防止疲劳驾驶。此外,西北地区多发的风沙天气也给行程带来干扰,尤其是夜

间行车的安全不容小觑。途观2015款配备的DLA智能远光灯会车跟车调节系统,能实时自动调节远光灯的光形及照射范围,不仅提高了夜间行车的能见度,更防止在跟车或会车时扰乱前方车辆驾驶员的视线。行车安全大幅提升,旅程成为更安全放心的体验。重走丝绸之路,不仅是一次古迹探访,更是一次探索非凡的旅程。用一次冒险,锤炼更果敢的自己。途观2015款,在前行的旅途中,与车主携手相随,洒脱启程。

【15-16日银座奥特莱斯“上海大众易手车大篷车巡展活动”即将开启,到场评估置换有好礼!买放心二手车,就到金驰大众阳光易手车!电话18605487746】
买大众 到金驰!上海大众泰安金驰4S店欢迎您的到来!
4S店——销售热线:8878787
24小时服务热线:8878800
地址:长城路满庄北华君汽车城北临



幸福 就是和你在一起

对品质的不断追求,只为把你对家人的爱,延续于路上。

11月15日景逸系列
“O” 利润销售, 仅此一天

景逸S50

高品质 越级家轿

全系统配博世9.0版ESP, 五星级安全, 给您和家人全方位的安全呵护。
大气外观之内, 尽享大空间与人性化配置的宽适惬意。
如此舒适愉悦的驾乘体验, 只为更高品质的家庭生活而生。

风行景逸汽车泰安宇华 4S 店

总店地址: 泰安市泰东路龙信汽车院内景逸汽车 4S 店 销售电话: 6303666 售后服务: 6930618

科技馆直营店: 18263829599 泰山汽车城直营店: 18764813166

新泰直营店: 0538-7179888 东平直营店: 18263829589

宁阳直营店: 0538-5048899 肥城天照店: 18769829966

4S店关门 “终生保养”退费

本报泰安11月13日讯(记者 赵兴超) 山东渝州长安汽车销售有限公司泰安分公司位于华君汽车城的4S店关门,一些在该店交2000多元办理终身保养卡的商用车车主,到店内保养时才发现人去楼空。公司工作人员称因厂家调整导致没法继续经营,将会为客户解决后续问题。10日,家住岱岳区满庄镇的市民王先生,开着刚买一年的长安面包车到华君汽车城山东渝州长安汽车销售有限公司泰安分公司保养,店门敞开但店内已经搬空,也没有工作人员。店面后方的维修车间内大门紧闭。

“我在这家店可是办了终身保养卡啊。”王先生赶紧联系车友,车友们都不知道此事。王先生拿出一份“购长安商用车系列享受终身免费保养协议”,内容规定为车主提供车辆终生免费保养,包括润滑油、滤清器等,协助处理交通事故及保险理赔,市区内免费救援等。车主缴纳2500元费用,即可享受这些服务。合同盖章为山东渝州长安汽车销售有限公司泰安分公司。车主王先生和张先生说,他们都是去年夏天买的车,分别缴纳了2000元和2500元终身保养费用。和他们一起选择这项

服务的车友,主要集中在满庄、汶口等地,只有在到达保养里程后才会发现4S店关门的事,而且该4S店也没有给他们通知,他们认为该公司有欺骗嫌疑。

11日,长安汽车重庆总公司客服人员表示,该服务站已经撤销,厂家不会与车主签订类似协议,是服务站自身行为,需要找服务站解决。该公司泰安分公司一位王经理解释说,店面关门是因为厂家调整网络不允许再经营,属于不可抗力因素。店面11月初关门,正陆续和客户协商,按照实际保养情况相应退费,还会给予一定补偿。

景逸S50销量攀升 均衡高品质赢认可

据最新数据显示,于8月成都车展上市的东风柳汽景逸S50,月订单达到3000多台。其中,在9月的石家庄、长沙、济南、青岛等开展了分站上市仪式,活动当天现场销售火爆,订单数量全线飘红。10月份的武汉车展上,景逸S50的展台单日就预订28台,整个车展景逸S50获得近百台的销售佳绩。这一系列的喜讯,为其销量实现“开门红”奠定了良好基础,景逸S50成为全国众多消费者和业界专家关注的焦点。据了解,景逸S50的经销商渠道是分多个批次进行

开放销售权限并开始铺货,并逐步下沉的。相信在全面铺开,景逸S50的销量攀升速度会不断加快。随着国内汽车市场80后、90后消费群体的不断成熟壮大,国内汽车消费需求也逐渐升级,对全面均衡的产品品质和突出的产品特点有着更加强烈的需求。作为东风柳汽首款三厢家轿,景逸S50市场定位于“高品质越级家轿”,其目标用户锁定为80后族群,从车型研发开始就以这类主流消费群体的审美和需求为导向,力求以全面、均衡的品质、突出的空间和

安全标准,赢得他们的青睐。上市以来,东风柳汽景逸S50以A+级的产品品质,全面均衡的产品性能,突出的空间及安全标准,赢得了消费者的广泛认可,取得良好的市场销售成绩。正如东风风行销售公司总经理姚利文所说:“景逸S50目前的市场表现让我们对未来充满了信心,各地消费者均对这款车给予了好评。未来,东风风行会推出更多在设计、技术、安全性和驾驶表现力方面俱优的车型,让中国老百姓享受到美好的幸福车生活。”