

一车幸福一家 豪情硬汉也柔情

如果你三四十岁,如果你事业有成,如果你有个大家庭,那你就摊上事了!如果你的车只能装下5个人,那你就摊上大事了。怎么能一次满足全家人对你的期望?

老婆会说:你的承诺呢,说好的浪漫呢?老爸老妈说:儿子,再忙也得回家看看啊!丈母娘老丈人说:什么时候能凑一桌麻将?儿子说:爸比好久都没带我去玩啦!作为一个男人,听到家人这么说你还能淡定吗?问题来了,怎样一举解决家人的所有要求?答案在此:男人有豪情,全家自由行!大七座大尺寸,七口人一辆车,不!费!劲!

什么叫真七座?第三排不再是摆设!老人坐在后面一点



也不会局促,巴适得很!马上出发!开上豪情感受青山秀水,一起在大自然里享受幸福,再准备个小惊喜给她,你就是那个天底下最浪漫的男人!全家七口齐出动,老丈人再也不用担心搓麻人手不够了!想跟谁打

跟谁打,连伺候牌局的人都有。

你要问我全七口出行的好处啊,那就是家庭和谐了,老婆开心了,老爸老妈老丈人丈母娘,能凑一桌打麻将了。开豪情,家商两用,家用宽敞,商用有面儿!

揽获全球“宠爱”最懂女人 女性专属座驾——新玛驰

拥有靓丽时尚的身姿,动作灵敏地穿梭于繁华的城市道路上,带着我们游弋于一条条交错的城市风景线中,同时也成为他人眼中的风景,这便是玛驰。作为紧凑型轿车市场上最知名的车型之一,东风日产玛驰凭借精致可人的外形、敏捷灵动的操控、小巧但宽裕的空间,给人们留下无法磨灭的潮流印记。

三十多年来,玛驰以自身对女性消费者的关注,俘获不少女性消费者的芳心。截止2011年,玛驰在全球范围内销量已经超过600万辆。如今,这位城市中的魅力精灵将再次袭来。赏车请到泰安嘉信专营店。

小个头有大能量 玛驰传承“全球血统” 玛驰以小巧可人著称,看

似“迷你”的身姿,却拥有全世界无数粉丝的认可与喜爱。它不单是日产全球战略部署的重要一环,超过600万的累计销量使其成为日产全球最畅销的车型之一。与此同时,这款日产全球战略车型结合了各个国家消费者的喜好,融入特色功能,拥有备受好评的“全球血统”。

数据显示,在玛驰突破600万的销量之中,有将近400万辆玛驰销往除了日本本土以外的160多个国家,足迹遍布全球亚、欧、美、非等各大洲。在英国、德国、意大利、墨西哥、巴西、澳大利亚等国家,玛驰都深受欢迎。2013年,除去日本本土外,其在墨西哥、巴西、英国收获了无数的忠实粉丝,高居紧凑型热销车型榜,可见玛驰在全球市场上的不俗影响力。

新轩逸:中级家轿“大”“适”

省油、省钱、省心才是硬道理,嘉信汽贸让您更省油、省钱、省心,东风日产汽车城旗舰店,三重惊喜等您来拿,一、购车礼(到店购车即享2500元感恩礼包);二、置换礼——金秋感恩置换礼;三、保养礼(到店保养即有机会享4999大礼包)。

大空间、长轴距已成为中级家轿发展的趋势与共识。但是,仅靠加长轴距来求取大空间并不足以满足消费者,极具舒适性的大空间才是中级家轿获得市场青睐的关键。从中级家轿“舒适大空间”的代表车型新轩逸成功模式可看出,唯有兼顾“大”、“适”脱颖而出。

中国车市对空间“大”的需

求是和基本的用车国情分不开的。与西方人手一车的情况相比,国人购车时格外重视家人意见,这致使车企在造车时普遍要考虑后排乘客的感受,对家轿市场提出“大”空间要求。

任何一款经典车型都是开先河性的。2006年,轩逸率先将轴距增至2700mm。在当时,这个轴距长度已触及到中高级轿车的轴距区间。轩逸的轴距加长将开创中级家轿的新时代。2700mm的超长轴距不仅为后排乘客带来了前所未有的充裕空间,让轩逸一“大”成名。

新轩逸在空间上的成功转型,让众多中级家轿品牌开始群起效仿,并把换代升级的重

点都放在了车身尺寸上。如新卡罗拉不仅车身长度增加了95mm,轴距也增至2700mm;以动力和操控见长的大众系车型全新明锐也转向家用,并将轴距加长到2686mm……长、宽、高以及轴距的全面增大成为中级家轿品牌的共识。

伴随着中级家轿市场对于2700mm轴距门槛共识的确立,消费者的注意力随之又转移到对大空间的舒适性的关注上。从求“大”到求“适”,反映出我国消费者在购车行为上正逐渐走向成熟。而这也导致以新轩逸为代表的中级家轿开始了由“大”向“大适”的蜕变。

景逸X3成80/90理想SUV

80/90已崛起成为新一代购车主力军,作为“首购族”的他们把目光纷纷瞄准SUV车型,哪款才是他们心中理想的SUV呢?为此,小编调查了几位车主,听他们讲述了自己的购车故事。

受访车主:张先生
身份:应届毕业生
驾驶车型:景逸X3 1.5L MT豪华型(珍珠白)

张先生今年刚刚步入社会,本以为是那种还没有褪去校园青涩的大学生,但第一次见到他和他的白色景逸X3,就让我感到他那由内而外散发着的成熟与坚定。

“在大学期间,我就一直喜欢车甚至到了痴迷的程度,尤其钟爱SUV,拥有一辆属于自己的SUV是我一直的梦想”张先生说,“作为首购族,景逸X3的超高性价比给了我无悔的选择,因为当时我的买车预算也就七八万块钱,也不打算贷款。但是我又想买一辆空间大、视野好、乘坐舒适、驾驶便利的SUV。景逸X3完全能满足我的要求,而且它在空间方面的表现比我的预期还要好,确实是一辆比较理想的。”

“风尘仆仆,一路荆棘,感性与理性的碰撞,让我和它最终能在此刻相视一笑。”张先生说,“现在我在一家汽车公司上班,对汽车有了更加专业的认识,回过头审视我当初的选择,景逸X3的

越级表现给了我无悔的决定”。

受访车主:董小姐
身份:公司白领
驾驶车型:景逸X3 1.5L MT舒适型(俊雅红)

董小姐是一名公司白领,如今是四个月宝宝的妈妈,今年的8月份购入了眼前的这辆红色景逸X3 1.5升MT舒适型,“这辆车是我们的首购车,也是老公送给我和宝宝的礼物”董小姐满脸幸福的对我说,“本来主要考虑买一辆偏商务型车,方便工作,但现在有了宝宝,在家庭使用上可能有更多的需求,所以既要兼顾家庭使用,又可以用来满足工作上的需求,SUV就成为我们对第一辆车的定位”。

“作为妈妈,身上多了一份责任,安全对我来说就更加重要,景逸X3除了宽大的车身给我和家人带来宽适驾乘享受,也通过在安全性上的用心打造许诺了我安全”。景逸X3 3H安全结构车身、一次性冲压成型、博世ABS+EBD+BA、双安全气囊、ISO FIX儿童安全座椅固定装置等全面的安全防护设计,都成为打动董小姐的重要因素,同时董小姐也自豪地说:“在朋友圈里,比我空间大的车,没有我的舒适安全;比我舒适安全的车,没有我的空间大,现在经过几个月实际用车过程中景逸X3的表现,我觉得可以赠予它‘中国好

SUV’的美誉了”。

受访车主:陈先生
身份:注册会计师
驾驶车型:景逸X3 1.5L MT尊享型(钻石银)

陈先生给笔者的感觉是那种精明、干练的大男孩。“由于工作的性质,要经常到外地出差,景逸X3为我的工作带来很多方便,买车前我已经把好几台车做了详细对比,景逸X3的最小离地间隙为200毫米,接近角22°,离去角33°,在这几款车中离地距离是最大的,完全不用担心遇上城市积水、频繁的道路施工以及郊外复杂多变的路况,价格还很实惠,试驾当天我就买了”陈先生得意的说到。

“除了通过性以外,我还看好了它的宽适空间,完全符合我自自驾游的要求,因为我一般自驾游会去相对较远的地方,带的行李、装备等物品非常多,有了景逸X3我根本不用担心行李的问题,我的生活半径也越来越大”同时,陈先生还透露:“用车成本也是我购车时考虑的一个重要因素,景逸X3的低油耗为我节省了很多油费支出,像我这样经常出差又喜欢自驾游,一年下来油费可以节省不少呢,另外五年10公里的整车质保等完善的售后服务也为我降低了用车成本”交谈之间,精明与干练就浮现在这位以“钱”为职业的注册会计师脸上。



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29日景逸S50 上市品鉴会



景逸S50
高品质 越级家轿

全系标配博世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,只为更高质量的家庭生活而生。

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

