

座驾三年免费开 原价置换新天籁

即日起至4月30日,周口威诚专营店向广大客户发出置换召集令:置换新天籁可原价回购两年内轩逸、3年内TIIDA骐达、骊威车型活动(无发生重大事故等车损)。

全新天籁舒适“四极”,至尊座驾旷世登场。

平顺舒适之极——V6+CVT铂金动力组合。全新天籁是同级车中唯一装载专为豪华车配备的V6+CVT铂金动力组合的车型,其中全新第四代VQ引擎经过9项技术改进,动力更强劲,输出更顺畅;而全球领先的智能CVT无级变速器,带来绝佳燃油经济性(比普通AT节油15%以上)及舒适顺畅的驾驶享受。

豪华舒适之极——BOSE音响+超大型全景天窗。新天籁配备了同级车中绝无仅有的顶级音响系统,厂家联手BOSE,根据车内空间特点,利用尖端安装分析技术度身定制,完美设定11个扬声器的位置、大小及形状,打造全方位顶级环绕立体声享受;与此同时,该车配备了同级车中独一无二的超大型全景天窗,赋予您更为宽阔的视野和更为惬意的感受。

便捷舒适之极——语音导航系统+实时交通信息。一向走在科技造车前列的东风日产,在全新天籁身上倾注了大量的智能技术。其搭载了“CARWINGS智行+”智能全方位行车服务系统,一键连通服务中心即可进行语音问路,专业坐席提供人工语音导航服务;“CARWINGS智行+”中心客服为用户提供24小时全天候周到服务,为用户规划专属的最优路径,使用户随时随地均可省时便捷舒适地抵达目的地。同时,“CARWINGS智行+”和Star Wings两种尖端科技,支持主动、被动即时准确的交通资讯获取,让用户随时掌握城市交通状况,免除堵车烦恼。

无忧舒适之极——防盗系统。“CARWINGS智行+”智能全方位行车服务系统拥有“三重安防系统”,通过车辆拖吊警报、车辆入侵提示、车辆定位、车辆轨迹追踪等功能,有效增强防盗防抢性能,使车辆行踪了如指掌。

带上旧发票,开上新天籁。

日前,全新天籁已抵东风日产周口威诚专营店,并受到广大车友的支持和欢迎,为答谢广大车主,特此开展“置换新天籁原价回购轩逸、TIIDA骐达”活动。此次活动的主题是“座驾三年免费开 原价置换新天籁”,置换活动将进行到4月底,倾情期待各位市民积极参与、咨询。”销售经理经理介绍说。

都市动感轿车 ——新世嘉

传承雪铁龙百年品牌基因,应用人类雕刻艺术智慧和大自然灵感激情碰撞的“风塑美学”设计的新世嘉,立足人性科技和卓越品质,致力于针对当前主流汽车消费人群的特性与需求,突出大气流畅、底蕴非凡的时代精神,由内而外地为驾驶新世嘉的现代都市人开创更加宽广的人生视野和价值追求。

大气流畅的“风塑美学”设计。

作为全新雪铁龙家族脸谱中国首发车型,新世嘉的造型美学凝聚着对中国本土用户需求的深刻洞察,流淌着PSA亚洲研究中心研发与造型设计团队的心血和智慧。该设计团队通过运用人类雕刻艺术智慧和大自然灵感激情碰撞的“风塑美学”设计风格,赋予新世嘉刚柔并济的优雅风韵与动静有致的成熟风度。镀铬双人字形logo与前格栅一体化设计的全新雪铁龙家族脸谱,立体而富有光影质感,凝固流动之美,同时logo与前格栅一体化设计拉宽视觉效果,更有张力。发动机舱盖上的两条棱线一直延伸到车头的双人字形Logo与中网格栅的汇合处,张弛有力,尽显大气与视觉冲击力。车身侧面完美平衡法式优雅与空气动力学设计,勾勒稳健俊朗之姿。性感的车身尾部线条刚毅饱满,尽现领袖品质的同时,又不失动感激情。极具浮雕艺术美感的内饰布局,更将律动之美与艺术灵感在线与面之间永恒凝固,带来健康、舒适的享受。

从容自如的动态驾驭体验。

既然在路上,难免坎坷崎岖,复杂路况总是出乎想象。与雪铁龙C4 WRC一脉相承的东风雪铁龙新世嘉,让用户无论面对何种城市路况,都能够自由驰骋,享受人车合一的操控境界。被誉为“车神”的勒布就是驾驶雪铁龙C4 WRC战车在WRC赛场连续多次问鼎冠军。新世嘉根据C4 WRC相同的调校流程进行底盘调校,沿袭了“拉力王”的底盘操控性能,具备操控精准、扎实耐用的优良品质。

新世嘉采用独特的“苛刻道路条件(CRD)”悬架设计标准,整车悬架在考核完毕后状态依然良好,表现出超强的耐久性能,搭载灵敏的可调制制动系统,让用户随心应对各种挑战;强劲的2.0L CVVT发动机配合TIPTRONIC智能化手自一体变速箱,自由释放无限激情;更有前置回油管散热系统,使助力油液始终保持在最佳黏度,转向助力工作品质更有保障。

郑州日产跨界F1赛场之外 力挺红牛再创佳绩

4月12日,日产轻型商用车(LCV)事业部联合红牛车队,在上海国际赛车场召开新闻发布会,宣布从2012年开始,在全球范围内与红牛车队进行全面战略合作,为红牛队提供官方活动用车,包括日产旗下CDV明星车型NISSAN NV200、高端商务座驾碧莲等车型。日产LCV事业部负责人,郑州日产总经理郭振甫、红牛车队负责人以及上届F1世界冠军赛巴斯蒂安·维特尔、明星车手马克·韦伯出席了发布会。

核心部门加盟,推进合作升级。

2012年,除日产旗下高端豪华品牌英菲尼迪继续和红牛队合作之外,日产LCV事业部也正式宣布和红牛队开展全面战略合作。由此,日产不仅在技术和车型上赞助车队赛车,也为红牛车队提供官方活动用车,从而将双方合作从技术领域延伸至日常工作,以更紧密的姿态并肩杀入新赛季。

2011年,日产在全球LCV的销量已经冲破百万大关,作为日产在中国的LCV基地,郑州日产做出了不可磨灭的贡献。郑州日产从2010年开始向“大宗+大众”营销模式转型,同时,不断完善其网络建设。2011年,郑州日产销售网点数量得到了快速提升,目前拥有一级网点257家,二级网点651家,总计908家,网络覆盖率已达92.5%。

跨界F1,延续一贯品牌战略。

虽然郑州日产跨界F1尚属首次,但纵观其近几年的品牌发展轨迹,这一举动并不意外。从2010年以来,郑州日产不断加大改革,在完善全价值链之时,还坚持践行企业社会责任,不仅长期支持体育事业,更对目前老龄化社会现状进行深入调研,为满足老人等行动不便人士的出行需求推出NV200无障碍车型,并提出了在中国推广无障碍设施、提供差异化公共交通服务的建议。

广告