

Top news 头条

明天凌晨，和暖气说再见

每年3月15日结束的集中供暖，延长一天

A13

无锡当地人说：

张艺谋再婚生子早不是新闻了他们就住在太湖边别墅里

A32



韩国代表围攻朝鲜大使联合国人权会议暂停

A21



**全·优家轿抢购 33 天
购车良机不容错过**

**东风日产 2012 首场秀不容错过
2012 郑州春季车展举办东风日产全·优家轿首场抢购专场**

轩逸、阳光、骊威优惠再次升级

从目前的车市看，三大家轿细分市场，竞争车型众多，市场竞争激烈；家轿用户购车指向性更强，需求更明确。时势造就英雄，东风日产当仁不让在此背景下全新引入“全·优家轿”概念。

为了更好地传播“全·优家轿”理念，同时也为中原消费者带来更新、更具品质的车型，东风日产将在3月24日“2012郑州春季车展”上举办“家轿抢购33天”首次抢购专场。

**全·优家轿优惠升级
万元钜惠触手可及**

据了解，今日至4月30日期间，东风日产还统一设立了此次专项活动的促销政策，优惠幅度之大，辐射面之广，都堪称目前市场之最。

其中，全优家轿，节能先行，阳光同级专享节能补贴3000元。全优家轿N保，保障又保值，购轩逸送3年8万公里超长保修。全优家轿，万般呵护，购买指定车辆保险2000元以上，即送千元礼包。全优家轿，款“贷”家人，轩逸、骊威、阳光首付最低20%，日供最低36元。值得一提的是，轩逸更有“万”元钜惠，同级独享3年/8万公里超长保修等。

为了更好地传播“全·优家轿”理念，同时也为中原消费者带来更新、更具品质的车型，东风日产将在3月24日“2012郑州春季车展”上举办“家轿抢购33天”首次抢购专场。

本次抢购专场将以全新东风日产轩逸、阳光、骊威为主推车型，配以在东风日产专营店销售的其他东风日产热门车型，再加上极具诱惑力的优惠幅度，势必为中原消费者奉献一场难得一见的春季购车盛宴。

同时，由《郑州晚报·第一汽车》与大豫汽车共同推出的“中原首张购车存折”也将为本次专场购车活动助力。

轩逸更是以“大气之极”、“宽适之极”、“顺畅之极”和“节能之极”四大极致标准，树立了中级车“全尺寸旗舰家轿”的新标准。

自2009年改款上市以来，轩逸已经树立主流中级车标杆，其倡导的“款待家人”理念也深入人心。其推出的轩逸领航版活动，也是以每个家庭最关注的购车事项为出发点，为车主提供最实在的优惠和服务。正是由于轩逸为广大消费者不断带来的“款待”，才使其能傲立中级车市场。这次活动以更平民的价格为消费者提供更多落在实处的优惠和服务，使轩逸的“款待”价值再一次实现了升级。

超级家轿——阳光

阳光，作为一款实力派紧凑型车，为东风日产全年销量增长带来很大帮助。阳光采用全新的“宜居”设计理念，围绕家庭生活用车，从“人、品、心、境”4个方面设定中级家轿“宜居”标准，拥有全配置宜居空间、全驾程灵动操控、全方位五“心”安全三大产品优势，让那些希望工作之余为家人带来多彩生活的年轻车主享受温馨的车生活。

第十代 sunny 阳光的定位非常精准，

睿智进取、乐享多彩的中级车主流群体们都能够在这款新车身上找到自己“dream car”的影子。

据最新国家节能补贴的规定，再一次将阳光的全新高效的节油科技突显，阳光独享同级车中国家节能补贴范围的车型，享受国家节能补贴3000元。

全能家轿——骊威

骊威自2007年上市以来，凭借卓越的产品力和营销力，奠定了其在细分市场的领导地位。连续十八个月蝉联销量冠军，借着“全时多能”的产品概念，骊威当仁不让地成为经济型两厢车市场的绝对霸主，并树立了该级别车的新价值标杆；2010年新骊威家族的全新上市，将形成产品层次化、梯队化的竞争态势，使之更精准的满足细分市场需求，最大限度提升产品整体竞争力；

作为东风日产为家庭用户打造的一款“全时全能”车型，骊威成为兼顾家居生活与商务活动的多面手，以超凡的空间感和开放感，以全面全能的产品力，为消费者带来全新的移动居家体验。



**14岁女孩捡破烂
现在买套房当房东了**
看看美国家长怎么教育孩子的

A22

奶，涨价了

一块五一袋的花花牛酸奶
涨3毛钱，现在一块八一袋

A17

**一起诈骗案牵出大新闻
原铁道部部长刘志军
曾授意他人
花4000万“捞”贪官？**

A26



睿智进取、乐享多彩的中级车主流群体们都能够在这款新车身上找到自己“dream car”的影子。

据最新国家节能补贴的规定，再一次将阳光的全新高效的节油科技突显，阳光独享同级车中国家节能补贴范围的车型，享受国家节能补贴3000元。

全能家轿——骊威

骊威自2007年上市以来，凭借卓越的产品力和营销力，奠定了其在细分市场的领导地位。连续十八个月蝉联销量冠军，借着“全时多能”的产品概念，骊威当仁不让地成为经济型两厢车市场的绝对霸主，并树立了该级别车的新价值标杆；2010年新骊威家族的全新上市，将形成产品层次化、梯队化的竞争态势，使之更精准的满足细分市场需求，最大限度提升产品整体竞争力；

作为东风日产为家庭用户打造的一款“全时全能”车型，骊威成为兼顾家居生活与商务活动的多面手，以超凡的空间感和开放感，以全面全能的产品力，为消费者带来全新的移动居家体验。