

都说小本经营、小本经营，可要是真在这环境不太稳定的当下，选择开一间实体店铺，风险不说，这动辄十好几万甚至大几十万的投入，可不是谁都负担得起的。那干脆我们换一种思路，这自己做生意不一定非得要门面，一台4、5万宜商宜家的车其实就能够搞定，而且想换职业、换行业也更容易。这里，我们就为各位挑选出了一款实际价位、综合实用性都比较亲民的车型，它就是风光380。



我们把风光380称为“新生意座驾”，之所以这样的称呼它，是因为这辆车不单单是拥有一些专注于客货运输、摆摊装货使用场景下的实用属性，更在于它还提供了丰富的功能配置，改变了我们对于这类宜商宜家两用车的一贯看法。但在看这些配置之前，我们还是先来说说这实用性的事儿。



说到实用性，大家第一个想到的词就是大空间，与空间直接相关则自然是尺寸，风光380拥有4610/1750/1860mm的长宽高，轴距更是长达2850mm，前后轮距分别为1485mm和1505mm。就仅仅是车身宽度与车身轮距，它就是同级别市场中最突出的，前者能够为车辆带来的是宽达5m<sup>3</sup>的内部容积空间，这样说吧，它不光能同时坐下8名乘客，更能装得下10个20寸拉杆箱；而后者则能够优化车辆在大载重过程中的横向支撑能力，变道、转向、过弯都不会影响到舱内的货物或行李的正常放置位置，乘坐也更加稳定舒适。



还需要提到的是，车辆第二排除了三座布局外，还提供了双独立座椅可选，也就是说风光380能够让客户根据使用需求，灵活自由地选择2座/5座/7座/8座。这样可以让车辆在实际用途上更为丰富，载客、运货、上门维修装工具等样样都行，也能让拥有这台的人可以随意切换行业，谋取生计赚钱养家。





光是装得多，跑不快可怎么办才好?风光380是没有这项负担的，虽然从排量上看，风光380选择的是1.5L自然吸气发动机，但它却能提供82kW(112Ps)的最大功率与147N·m的最大扭矩，配上技术成熟的5MT手动变速箱，车辆能做到起步积极、后程不乏力，即便是长途运输上高速、满载重载去运货，它也都能轻松搞定。此外，企业品牌的全新一代智能制造技术平台还给车辆带来了溃缩式设计、可主动回正的转向系统，让车辆在动态驾驶中变得更易控且安全。



接着我们就要说配置了，风光380从用车的安全角度出发，配备了同级唯一的主驾驶安全气囊，并通过后驻车雷达来优化泊车安全，像我们的生意做到一些小街小巷里，这泊车难度有多大，只有体验过的人才知道。同时，风光380还提供了不少改善用车便捷性的配置，比如遥控钥匙、比如前中央扶手箱，再比如这电动车窗等等。更重要的是，我们在风光380阵容中见到了同级、同类别车型中颇为罕见的智能大屏，它支持华为HiCar手机互联，让车辆能够充分诠释什么才叫做“新生意座驾”。



其实从购车价来说，风光380已经给出了用户足够有吸引力的诚意。在指导价5.28万-6.08万元本就不高的前提下，还送到了至高8000元的限时优惠。其中3000元官方补贴没有任何附加添加条件，而是现金直补，若是选择增换购，还能享受5000元优惠，这算下来，一台车的实际终端购车价能低至4.48万元。此外，风光还为车辆在金融方面提供了5万24期0息贷款，这意味着风光380车主能够“先提车、再还款”，就算是买车的时候手头不宽裕，也能0息分期支付覆盖购车全款，把钱先赚到手里再说。



还需要补充的一点是，风光380还提供了7年或20万公里的超长质保，真正为各类用户省去了用车的后顾之忧，尤其这类车辆还有着比普通乘用车高得多的使用频次，这没了后顾之忧，还很省钱、配置丰富，风光380可不就是“小本经营”的最佳之选吗？