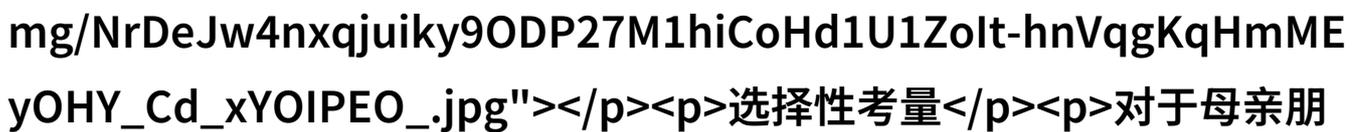
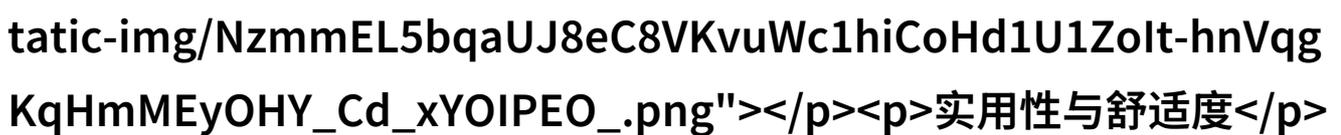


日产精品卡车系列与母亲朋友的故事概述

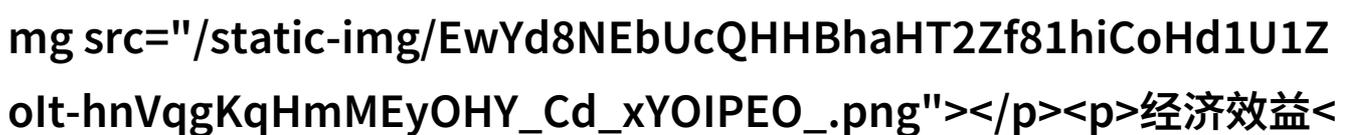
日产精品卡车系列深受市场欢迎，尤其是二卡、三卡、四妈这三款车型，因其出色的性能和实用性，在家庭使用中广受好评。以下将详细探讨这些车型在母亲朋友群体中的应用。

选择性考量

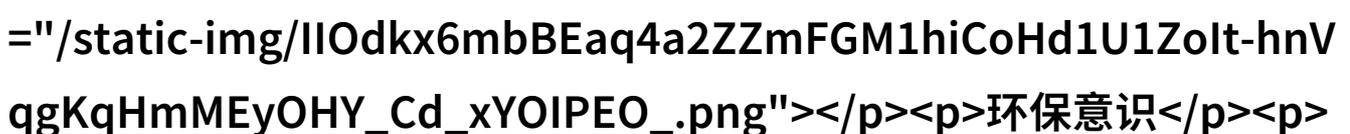
对于母亲朋友而言，选择一款合适的日产精品卡车并不容易。首先，他们需要考虑的是车辆的空间大小，是否能够满足家庭成员的需求；接着是油耗问题，一款经济环保的汽车更符合他们节俭生活方式；再有就是安全性，因为家里的孩子们安全始终是第一位的考虑因素。

实用性及舒适度

二卡、三卡、四妈等日产精品卡车都注重实用性，它们提供了丰富多样的内部空间配置，可以很好地满足家庭出行和货物运输需求。而且，这些车型通常配备了高级舒适设施，如空气悬挂系统、自动调节后视镜等，让驾驶者在长途旅行时也能享受到极致的舒适体验。

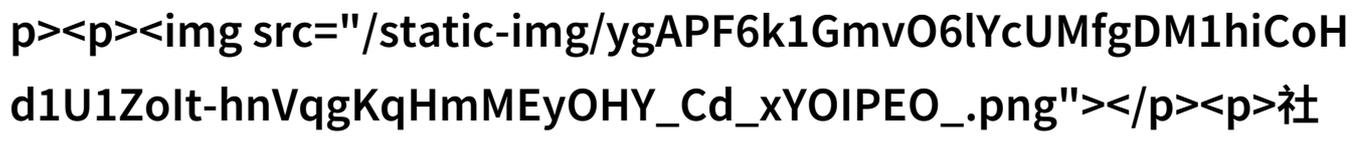
经济效益

作为一个理智消费者的母亲朋友往往会对购买任何产品进行仔细权衡。在选择日产精品卡车时，她们会考虑到长期运营成本，不仅包括购买价格，更重要的是维护费用与燃油消耗。她们知道选择一个经济实惠且耐用的车辆对于长期来看可以节省大量开支。

环保意识

随着环保意识越来越普遍，许多母亲朋友开始倾向于购买具有良好环保性能的汽车。这类汽车不仅减少了对环境造成污染，还能为自己的孩子树立绿色生态保护意识。因此，对于具备环保特性的日产精品卡二、

卡三、卡四来说，其环保属性成为了吸引潜在消费者的关键点之一。

社交影响力

当一位母亲朋友拥有自己心仪的一台优质日产品牌汽车时，她不仅提升了自己的社交地位，还能够通过分享这段购物经历来影响周围的人。她可能会在社交媒体上发表感想或者推荐给身边的人，从而传递出积极的声音，为品牌带去正面的口碑效果。

用户反馈与品牌忠诚度

由于母女之间的情感联系非常紧密，所以她们相互之间的话语和行为都会被认真对待。当一名女性用户亲自体验并推荐某个品牌或型号时，这种口碑营销效果远比广告宣传更加有效。此外，对于她所推荐的大部分商品或服务，她都是基于自身实际情况以及其他人评价作出的判断，因此她的观点很大程度上决定了其他潜在顾客是否信任该品牌，并最终决定是否成为该品牌忠实客户。

[下载本文pdf文件](/pdf/477960-日产精品卡车系列与母亲朋友的故事概述.pdf)