

## Citroën startet mit Firmenkundenoffensive

**Nach den „Gewerbewochen bei Citroën“ im Frühjahr startet der französische Automobilhersteller mit den „Citroën Business-Days“ eine weitere Firmenkunden-Offensive. Citroën und die an der Aktion teilnehmenden Citroën Vertragspartner richten sich mit diesem besonderen Angebot an alle Gewerbetreibende, insbesondere an kleine und mittelständische Betriebe mit einem Fuhrpark von bis zu 49 Fahrzeugen. Attraktives Full Service-Angebot: „1 Prozent zahlen, 100 Prozent fahren“**

Unter dem Motto „1 Prozent zahlen, 100 Prozent fahren“ erhalten Gewerbetreibende bei Bestellung eines der ausgewählten Aktionsmodelle ein attraktives Angebot: das „BusinessDays Full Service Leasing“. Gewerbetreibende zahlen eine Full Service Leasingrate in Höhe von einem Prozent der unverbindlichen Preisempfehlung des Aktionsfahrzeugs.

Attraktives Serviceangebot bis zum 31. Dezember 2012 Das attraktive Serviceangebot beinhaltet neben einer Werksgarantieverlängerung auf die gesamte Vertragslaufzeit unter anderem die regelmäßige Wartung des Fahrzeugs und den Ersatz von Verschleißteilen sowie die Leistungen der Premium Assistance. Voraussetzungen sind ein Kaufvertragsabschluss innerhalb des Aktionszeitraums bis zum 31. Dezember 2012 sowie ein Leasingvertrag über die Citroën Bank. (ampnet/nic)

Bilder zum Artikel:



Citroen startet Firmenkundenoffensive.