



## **Mazda crede nei suoi motori diesel e sfida le incertezze del mercato**

- Nuova campagna di comunicazione di Mazda Italia per supportare i clienti nella scelta della motorizzazione diesel
- Garantito il valore residuo dei modelli della gamma Mazda fino al 2021

Roma, 19 luglio 2018. Mazda Motor Italia ha lanciato una campagna di comunicazione sulla CX-5 con motorizzazione diesel, volta a garantire il valore della vettura nel tempo. Con l'acquisto del SUV Mazda, il cliente potrà usufruire della formula Mazda Advantage che fissa nel momento dell'acquisto il valore di rivendita della CX-5 dopo tre anni.

Con questa campagna, Mazda mira a fugare i dubbi di quanti sono indecisi se acquistare una vettura a gasolio, reputandola adatta alle proprie esigenze ma con l'incognita di una possibile svalutazione futura, in favore di un'altra tipologia di alimentazione, magari non altrettanto efficiente nei consumi. Così il claim della campagna: *"Con un diesel Mazda puoi permetterti di essere indeciso per tre anni"*. Infatti, con Mazda Advantage i clienti Mazda potranno godere della propria CX-5 senza la preoccupazione sulla futura valutazione della stessa. Questa formula è valida per tutte le vetture della gamma Mazda.

Nell'affrontare i complessi temi di innalzamento della temperatura globale e della qualità dell'aria che respiriamo, Mazda ritiene si debba proporre un ventaglio di soluzioni tecnologiche. Infatti, oltre a investire in motorizzazioni alternative, il Costruttore giapponese non ha mai smesso di sviluppare i propulsori tradizionali e riconosce un ruolo importante ai diesel più avanzati come gli SKYACTIV-D Mazda che, grazie a tecnologie all'avanguardia, assicurano basse emissioni e consumi, che ne

**COMUNICATO STAMPA**  
**Mazda Motor Italia**



fanno i motori ideali per vetture di taglia medio-grande come i SUV e per percorrenze elevate.

Forte di soluzioni tecnologiche innovative che assicurano ridotti consumi ed emissioni, Mazda conferma di essere il marchio che fa della sfida alle convenzioni una filosofia impressa nel proprio DNA e decide di venire incontro ai propri clienti con una chiara posizione in un momento di incertezza del mercato.