

汽车圈儿里公开的“秘密”

紧俏车型“无裸车”、全款与分期购车价不同、必须在提车地上牌…… 你可以不理解,也可以选择不接受

每个行业都有自己圈儿里的秘密,汽车圈儿也一样。随着买车、卖车的人越来越多,汽车行业里的秘密已被公开化。



紧俏车型 “裸车”难寻

李先生想淘汰自己的轿车,换辆SUV开开。选中某品牌热销SUV后,他跑遍了市内销售该车型的4S店。“每家店都没原厂配置的裸车,都在推荐一些运动版、升级版车型。”李先生说,他只需要原厂配置就行,但几乎每家店都表示订车需要两三个月时间。

李先生遇到的情况并非个例,这种情况存在于各级品牌、很多车型,尤其在车市销售旺季时更甚。紧俏车型会以加装的方式高价销售,不太热销的车型会“加装不加价”进行厂家指导价促销,想要一辆无任何加装的原厂配置车,越来越难。一位经销商告诉记者,紧俏车型供不应求,但现在都以厂家指导价为准,经销商不能擅自加价。“如

今卖车的利润越来越低,裸车销售甚至会卖一台赔一台,只能从精品加装上增加利润了。”

见招拆招:不需要加装,只要原厂配置的话,你可以选择避开销售旺季,淡季购车或改选其他车型。车市竞争激烈,每一细分市场都有多种车型可选,每一品牌也有多家4S店销售,你可以拒绝加装车。如果你只能购买加装车时,记得详细了解加装配置,为售后做好保障。

分期付款 价格也许不同

王女士看中了一款车,多次前往4S店谈价格,销售顾问一直提醒她尽快提车。现在有正使用的代步工具,王女士并不着急提车,只想能多要些优惠。销售

顾问对王女士说,目前的价格已经是最低了,如果全款提车只能是这个价格,选择分期付款的话则可以多优惠1000元。

是的,分期付款购车跟全款提车,所能拿到的优惠不同。这在汽车圈儿里也很常见,同样涉及各级品牌、很多车型。由于目前车市销售新车的利润越来越低,厂商、经销商也在将利润压力分散于售后、金融、保险等各个区域。每个品牌、每家4S店、每款车型、每个销售顾问的当月任务量都不同,如果当月急需某款车型的分期付款类顾客,就会对此特别提供更多优惠。

这个情况随机性较大,会根据当月情况随时变动。某合资品牌经销商表示,现在厂家对经销商、经销商对每款车型或每个销

售顾问,会做细分业务考核。厂家主推金融分期任务时,车价优惠就会倾向于分期客户。经销商需多些资金周转时,会给全款提车客户更多优惠,“会根据当月任务随时变动。”

见招拆招:当你觉得自己已经要到了很不错的优惠时,不妨问一下分期与全款的车价情况。如果你刚好赶上这样的优惠,那就可以多拿些优惠了。而且目前不少厂商在主推旗下的金融业务,你选的那款车也许分期免息或有别的优惠政策,会比全款提车更优惠哦。

异地提车 可能要上当地牌照

信息时代无秘密,同一款车型在全国各地的价格也许有高低。尤其在一些限购城市,车价可能比其他地方低出不少。你在本地买车不一定能拿到全国最低价,于是很多人选择了异地购车。

去年年末,市民武先生着急买车,在本市几家4S店了解到,他所要的车型需要等两个月左右,且车价无优惠。他在地出差空隙,顺便去当地4S店看车,刚好有现车,而且车价优惠了不少。武先生当下决定从外地提车,开车回家。

办理购车手续时,销售顾问要求武先生上当地牌照。“上外地牌照会有很多不方便,但销售顾问说必须上当地牌照。”武先生很不理解。

车辆销售给外地消费者,经销商有可能被厂家处罚。某4S店负责人介绍,他们店所销售的汽车品牌对全国进行了销售区域划分,经销商跨区域销售有严格的处罚制度。为了多卖车,又不被处罚,外地消费者买车只能在销售地上牌。由于厂家给不同销售区域的销售政策不同,车价较低的销售区域有时会遇到外地消费者来买车。

见招拆招:异地购车会有上牌和维修的麻烦,选择异地购车前,一定要详细询问汽车厂家或经销商关于异地购车的售后服务政策,看是否可以享受全国联保,是否可以就地保修和办理索赔。

MG3 英伦精品小车

2014款MG3内外兼修 全面升级!更英伦,更有FUN!

更炫,更特立独行,更先锋设计,更hold住全场,更大个性天地,更多储物空间藏小秘密,更安全贴心,更帅气的无懈可击,更低油耗,深夜狂飙更有底气,更少养护成本,小算盘打的更给力!

3月22日-23日

荣威、MG大篷车 震撼登陆枣庄光明广场车展

0利率来袭空前钜惠

3年贷款**0**利率
年养护**0**成本
大运动套件

官方指导价:6.97-9.77万
首付1.4万起,3年0利率

即刻登陆www.mg3ukfun.com定制专属你的个性MG3。
预约试驾更可获乐蜂网提供100元潮范礼或100元asos潮人券。

具体金融助购及优惠详情请洽当地经销商 400-828-1088 www.saicmg.com

北京现代 官方合作伙伴

FIFA WORLD CUP 2014

OPEN NEW LIFE

VERNA 新瑞纳 | 瑞奕

Open 你所有的梦想

把奢华大牌和日常牛仔混搭成街头的流行,把上下班两点一线变成周末两天一夜的二人世界,把后车厢变运动场,随时痛快玩一场。这就是你掀开的人生新篇章!新瑞纳/瑞奕,特别的前格栅设计,新增的炫亮车色和内饰,智能钥匙一键启动,让你在众人艳羡的目光中,展开生活新的天地,尽情挥洒生命的色彩!向因循守旧说再见吧!你,准备开始了吗?

北京现代汽车有限公司 客服电话 400-800-1100(手机可拨打) www.beijing-hyundai.com.cn

以上所有描述均为广告创意。

上汽集团 SAIC MOTOR

Experience 宝捷修 承诺更见品质

枣庄奥力汽车销售服务有限公司

枣庄店地址:光明大道X9号(张庄镇北于村黑石岭驻地)

滕州店地址:滕州益康大道鼎源汽车城E区4号

销售电话:0632-8267777 8262222 服务电话:0632-8265555

销售电话:0632-5089888

3月22-23日光明广场车展预定中

北京现代汽车枣庄凯顺特约销售服务店

枣庄店地址:枣庄光明西路张范BRT车站东100米X3999号

销售热线:0632-3136666 售后热线:0632-3136999