

又是一年春来到 购车提早进入佳境

专业人士为您购车支招

专刊记者 张辉

春暖花开,烟台车市在经历了二月份的封冻期后,随着四月车展的到来,也即将迎来兔年第一个人车市盛典。为此,汽车厂家、经销商都铆足了劲准备出手,有购车计划的市民也蠢蠢欲动,准备在车展上“开得爱车归”。在这样的购车热潮中,怎样购好车、开好车成为焦点话题。为此,记者来到烟台的汽车市场,走访了多位

烟台汽车行业资深的专业销售人士,让他们为烟台的准车主们提供一些购车的建议和需要注意的问题。

14日,在烟台机场路,很多长期在汽车销售一线的工作人员都告诉记者,不少消费者第一次买车时都觉得,这是家中的第一辆车,得保证自己和家人都能坐得舒服,得让大家都喜欢这个车。而在

换购第二辆车的车主中,有一半以上的车主都将驾驶者本身的意思作为车型选择的决定因素。买车考虑家庭成员固然没有错,但是90%以上的车辆,平均每天乘坐人数不超过3人。过大过长的车身不仅带来操控上的不便,更多的是高油耗不环保的体现。所以,选一辆更贴近驾驶者日常生活所需的车辆更为重要。

车价难料 该出手时就出手

记者在机场路烟台黄海汽车销售贸易有限公司,多年汽车营销经验的营销经理李莉,向记者介绍了一些在购车过程中应该注意的问题。李经理告诉记者:“现在许多消费者自从有了买车计划后,就经常上网浏览相关汽车报价,在实际购车时又总是以网络上报的最低价格作为唯一标准。同种品牌、相同型号的车价存在着地区差异,而且各地经销商做促销活动时对消费者的回报也不尽相同。因此,网上公布的价格只能作为综合分析当地车价的一种参考,而不是

唯一标准。”

李经理说:“一些消费者买车时首先考虑的就是价格,认为车价越低越好。甚至认为购车时可以选择一家车辆售价最低的店,维修保养时选择另外的4S店就可以了。如果在有形汽车交易市场买车,千万别被报出的低价所迷惑,因为很可能会上牌、装饰和保险等方面暗藏杀机,一些小保险公司的理赔也是非常麻烦。事实上,不少4S店在售车时就已经为前来购车的消费者提供了一些售后保养方面的优惠政策。”

李经理还告诉记者:“现在有不少消费者认为,预订车辆时

的订金可以退还,被套的可能性几乎没有。有的经销商收取的订金是可以全额退还的,有的是一方违约需要交纳违约金,而有的订金则是不能退还的,这些都需要在交付订金前问清楚。很多消费者很早就有买车计划,但总想再等等,等到车价最低的时候再出手,结果就无休止地等了下去,一直拿不定主意。这类消费者对汽车降价特别敏感,总担心刚买的新车价格降了。实际上,随着市场竞争越来越激烈,车价会一直呈现下降趋势,即使等到白了头也没有绝对的最低价。”

爱车难选 购车过程多注意

现在,很多消费者在买车前,都做了一定的功课,保值率也是在网上查了又查。然而,更多人忽视了车辆高配这个问题,甚至马虎地认为高配车会随着车型本身的保值率而升高。在这里,业内人士告诉大家,二手车市场高配置并不见得能卖出个好价钱,等您需要换购车辆时才发现这个问题,有些晚。有些车型,有着各种丰富的配置,但其车辆本身的保值率一般,当您花了大价钱去买一堆形同鸡肋的丰富配置之后,不但利用率不高,将来也不能依此而卖高价。

我们去选车的时候,总是可以拿到许多炫目的宣传册,当然这是厂家和经销商方便顾客了解车辆信息的一种宣传手段。但是,仅仅以广告单上的数据为挑选基准还不充分,不同的发动机配上

不同的变速箱,必定会产生出不同驾驶感受。不仅仅于此,轮毂大小的搭配也会带来不同的效果。建议每一位想购车的消费者,最好都亲自去尝试一下自己中意的车。

在采访过程中很多消费者告诉记者,看了很多款车,感觉没有一辆车是完美的,想选辆自己中意的车,关键看自己能包容它的哪一部分缺点。

对于普通的销售手段,想必不少消费者都很清楚,销售人员主动上来和你套近乎,询问购买车辆的时间以及对车型的偏好和用途等。

关键点出现了:请直接告知对车型的偏好及用途,并明确表示近日就将出手。很多消费者习惯性用买日常用品的姿态去看待买车,其实不然,更加坦诚地向销售员提出

车型要求及购车希望,反而可以得到更为真实的价格,因为此时他们已经将您列为目标消费客户。

不少消费者在与经销商谈车价的时候,经销商除现金外,给出的优惠中往往包含一些购车大礼包。当然,这些礼品也是经销商提供的购车优惠,并声称价值好几千。此种情况下,一定要估量一下礼品的真实价值,并询问是否能将礼品折现。如果礼品能够折现,您可以根据实际情况做出选择。

买车后切勿急着开回家:脱险车辆很危险。业内人士提醒那些心情澎湃的新车主们,不要付完钱就认为车是你的,可以立马开走。殊不知此时的车辆无证无牌无保险,这样的车上路,是对车主自己和其他车辆的不负责,其中的危险程度不言而喻。

提车注意先核对发动机钢印号

14日,在烟台鹏翔华晨汽车销售服务有限公司,有着多年销售经验的徐小杰经理提醒消费者:“一般付完款后,销售人员都会带车主去挑选一辆现车,并抄下每辆车独有的发动机编号。如此一来,提车时,查看该号码与车辆上的钢印号是否一致就尤为重要。首先是看车辆外观,是否有刮蹭,是否有装配上失误的地方等。同时启动车辆认真听发动机转动的声音,有任何异

常声响都不应予以签收。”后内,检查所有内饰不用说,很多车主都懂得。但是,认真学习如何使用车辆很重要,拿出使用说明书,在工作人员的指导下学会每个按钮的操作。很多车主觉得这一点很可笑,其实不然,因为在驾驶时无法正确操作中控台,不仅让驾驶者分心,更会因为错误的操作而酿成事故。

徐经理还告诉记者:“消费者

在购车过程中,销售人员对购车费用的详情讲解至关重要。另外要对消费者要说明车辆的保修保养明细也很重要。品牌知名度的前提,是客户满意度。为提升客户满意度,我们会不定期的根据时令特点搞各种回馈消费者的特色活动。我个人认为汽车的销售过程也就是人际交往的过程,只要向顾客付出真心,相信就一定会有回报的。”

本版由烟台汽车商会特约刊登

LOGO资讯



烟台购中华骏捷FSV
幸福春天礼 好礼享不停

中华骏捷FSV是华晨汽车在最新A级车平台上开发的三厢经济型家用轿车。于2009年上海车展首发亮相,全新紧凑外观,精致人性化内饰,

集时尚科技于一身的功能性配置丰富实用,跻身新一批自主品牌国民家用轿车。近日根据网上车市价格监测系统显示,目前烟台地区购买中华骏捷FSV车型可获得多重优惠购买中华骏捷FSV车型,可以获得“交强险+3000元优惠+万元礼包”的超值优惠,预购从速。

烟台鹏翔华晨汽车销售服务有限公司
地址:烟台市芝罘区通世南路2号
港城西大街与通世南路交汇处向南700米
直营店:烟台市芝罘区机场路158号(鸿运展厅) (通讯员 王福利)



金岭大众NEW
POLO真情回馈

上海大众全新POLO作为一款传承经典、实现德国工艺与中国造型审美完美结合的上海大众精品车型,全新POLO凭借刚毅简酷的外观设计、惬意倍至的舒适空间、自驭劲取的操控驾趣、内在机智的

卓越科技以及从容高效的德系安全,引发了社会各界的强烈关注,名符其实地成为A0级车市的精品小车,再次引领此细分市场的全新发展潮流。

为答谢新老客户一直对金岭大众的支持与帮助,在春节期间特推出了系列优惠政策:

1、购买NEW POLO、新途安和朗逸车型,享受3000元的惠民补贴,来店订车更有优惠大礼包!

2、购买PASSAT新领驭即可获赠平板电脑

欢迎来店赏车试驾,惊喜不断!

烟台金岭投资发展有限公司
地址:烟台市芝罘区只楚路44号 (通讯员 伊凌朋)



节油才是王道
时尚节油微型车乐驰

随着城市化进程的快速推进,生活在城市里的工薪族经常会对拥堵的路况发愁,尤其是在上下班的高峰时段,走走停停是正常现象,因此,一款省油的车成为很多市民购车考虑的首要因素。

雪佛兰乐驰排量不大,加上车身相对较轻,其承载的P-TEC发动机进气管采用了中高级轿车发动机及新

一代小排量发动机特有的合成塑料材料,既可以减轻车身重量,利于降低油耗,这是实现节油的一个重要途径和步骤,也符合广大工薪阶层节约购车开支和后续成本的愿望。同时,全系车型匹配5速手动变速器,档位清晰,换挡轻松,使用上也更灵活机动更适合都市拥堵路况操控感受良好,有较好动力变速箱匹配是乐驰节油的基础保障。使雪佛兰乐驰一再荣获太平洋汽车网2010年度车型评选烟台站—年度最佳微型车型。

新春过后,为回馈新老客户,现推出2011乐驰最“给力”的新春惊喜!——1000元现金、2000元大礼、3000元惠民……优惠活动,快快行动吧。

烟台市上菱汽车销售有限公司
地址:烟台市世青路258号



英伦金刚、金鹰限时团购
3月20日钜惠港城

2010年,吉利英伦汽车旗下金刚、金鹰系列车型销售近50万辆,累积销

售逾80万辆,特别在2010年12月份,金刚、金鹰系列车型月销达到2400台左右。吉利厂家为答谢烟台市民长期的厚爱,英伦金刚、金鹰cross车型将在本周末(3月20日)上午9:30举行年度首次大型团购活动,届时史无前例的现金优惠和精美礼品都将回馈给长期支持我们的烟台市民。

3月20日上午9:30-11:30,英伦金刚、金鹰限时团购会与您相约。
烟台富金汽车销售服务有限公司
地址:机场路207-1号 (通讯员 袁阳春)