

## 车·关注

辣妈外传 之 砍价篇

## 货比三家选车商 不动声色把价砍

□记者 许晓洁

在经过了几次三番的争吵和多日的纠结后,夏小冰和元大宝终于在买车上达成共识,他们选择了某知名品牌的一款红色两厢车。然而问题再次出现,这款车的价格比他们的预算高出不少。

这可怎么办呢?夏小冰几乎要抓狂了。她想:回娘家借,老爸那么抠门肯定不肯借;向朋友借,又觉得张不了口。看到夏小冰这个状态,元大宝都不敢多说话,生怕某一句话说不对而引火烧身。

关键时刻,夏小冰的好姐妹提议,何不找几个买过车的人问问砍价的经验呢?

市民张先生说,很多人在询价时,都会先向各经销商电话咨询,以此来判断哪家的价格高,哪家的价格低,之后再去找价格低的那家店砍价。而事实上,没有一个经销商会在电话里亮出自己的“底牌”,电话询价很“不科学”。购车者买车还是要货比三家,到店内询价效果会更好。

市民王先生表示,消费者在看准车型后不妨长期关注,从多方面了解该车型的价格变化,一旦价格降到某个低点,就考虑出手。此

外,如果某车型的竞争车型近期有降价动作,那某车型最近也可能降价。“别指望跑一次就能享受优惠的价格,想买到便宜车就得腿勤。需要提醒的是,在每次看车时,消费者不要表现出太大热情,如果让对方看出来你是铁了心要买这车,跑得再勤可能也无济于事。此外,一般情况下,新开张的4S店优惠幅度会更大。”王先生说。

“去4S店砍价的时候,不能大张旗鼓,要不动声色。”市民王女士说,她家买过两辆车了,在砍价方面还算有点儿经验。从另一方面来说,砍价就是心理战,砍价时,消费者可以先和销售人员聊聊不准备买的车型,让销售人员误以为你要买那款车,之后你以不经意的口气询问真正要买的车型时,销售人员就可能说出真实的让利幅度。

“砍价和要赠品不要混为一谈。”市民李女士说,砍价的时候就专心砍价,避免与销售人员谈论赠品等话题。有些销售人员会在与消费者谈车价的时候说,既然谈不下来,那就送你一些赠品吧。这时候,消费者不要说要赠品,也不要说“只要价格低,不要赠品”之类的话,等对车价满意后,不妨再专门谈论赠品等事宜。

“要赠品的时候,不要只图数量,不问质量。”市民刘先生说,赠品的质量是参差不齐的,消费者要仔细挑选。如果车价已经很低,那么即使商家赠品较少或者不给赠品,也可能划得来,消费者要在心里算算账。



## 双跑出击 全新体验

### 大奖与你的距离 只隔着一个二维码



活动时间: 10月1日-11月30日

#### 一、行动有好礼

1. 登录东风悦达起亚官网, 留下意向信息, 到店赏车试驾, 即有机会赢取精美礼品。  
2. 扫描二维码, 回复“新狮跑”或者“2014款智跑”, 即可享受“再惠500元购车优惠券”, 购车时抵用。

#### 二、激情赢挑战

关注官网公布的全新体验路线日程, 参加体验营, 体验试驾激情, 现场订车更有特惠措施等待你。

#### 三、购车越惊喜

1. 购车客户可享受“新车驾到”礼(购狮跑赠拓界装备或汽车隔热膜, 购智跑赠送智先锋四件套。更可享受2000元置换补贴和分期付款0利息0手续费)  
2. 购车客户扫描二维码, 在朋友圈分享购车促销信息或驾车体验, 即可参与抽奖, 赢取iPad mini大奖。同时也可以关注我们的新浪微博@东风悦达起亚, 了解更多精彩信息。

东风悦达起亚汽车有限公司 全国呼叫中心: 400-799-0000 网址: www.dyk.com.cn

洛阳路明4S旗舰店

龙门大道林安直营店 热线: 0379-6526 6688

洛阳路明4S店新址: 王城大道机场路交叉口转盘东北角

销售热线: 0379-6526 6689

售后热线: 0379-6068 3333

洛阳悦达5S铂金专营店 地址: 东花坛九都东路名车苑

销售热线: 0379-6527 8008

直营店销售热线: 0379-80891008



东风悦达·起亚