



本地车商恋上“双11”

□记者 许晓洁

11月11日,本是一个普通的日子,当被电商捧红之后,它有了一个闪亮的名字——“双11”,并成为当之无愧的网购狂欢节。打着“双11”旗号的各种促销活动获得了许多消费者的青睐,也让参与其中的商家赚了个盆满钵满。

面对即将到来的“双11”,往年颇为淡定的车商今年坐不住了,纷纷为网购狂欢节摩拳擦掌。天猫、汽车之家等网站组织的“线上付定金、线下提车”活动,吸引了我市不少车商参与。

1 汽车成“双11”新亮点

车商虽然不是第一次参与“双11”活动,但如此全情投入绝对是第一次。汽车作为大宗商品,大多数消费者在购买时都比较谨慎,似乎难以融入疯狂、热烈的“双11”网购狂欢活动,然而今年希望参与“双11”活动的车商和汽车消费者为数不少,将使“双11”更加精彩。

在“双11”到来之际,天猫、汽车之家等知名网站开展了购车促销活动。消费者在天猫购车分为两种方式,一种是消费者直接在线上选购汽车,线上支付全款;另一种是消费者在线上支付定金,到指定4S店支付剩余款项。参与活动的消费者可以享受低价购车、赢红包等优惠,从天猫的官网上看,东风标致、吉利、别克、东风雪铁龙等多家汽车厂商都参与了“双11”活动。

汽车之家则联合汽车厂商以及国内多家4S店举行“11.11疯狂购车节”活动。从11月1日至11月11日,消费者支付499元,就能享受购车“疯狂价”并能申请购车奖励,凭借有效选车码在11月11日活动当天订车,之后按照购车短信内容提示可到4S店办理购车手续,上传购车发票等有效凭证后,审核通过者就可以等待购车奖励的发放了。

2 本地车商积极备战

在此次“双11”活动中,电商联合4S店经销商推出的“线上付定金,线下提车”活动模式格外引人注目,洛阳也有不少汽车4S店参与其中。

通过天猫“发现身边狂欢门店”可以看到,东风标致、吉利汽车、北京汽车、上汽乘用车、东南汽车、比亚迪汽车的洛阳经销商参与了天猫“双11”的活动。

10月31日,记者在走访我市多家参与天猫“双11”活动的汽车4S店时发现,这些店内摆放着各种宣传此次活动的展架,该店负责网销的工作人员格外忙碌,由此可

见其对“双11”网购狂欢节的重视程度。

比亚迪洛阳宝顺4S店网销部经理薛静说,为了迎接“双11”,公司专门为其配备了人手。

北京汽车洛阳宝顺4S店总经理黄振虎说,去年北京汽车就曾参加天猫“双11”活动,并且取得了不错的销售业绩,可是由于嫌赚得少,作为经销商的他们在参与时并不积极。今年北京汽车厂家不仅要求4S店参加活动,而且对经销商进行补贴,对4S店在此次活动中的销售业绩也进行了要求。

3 “双11”买车真的便宜吗

“双11”越来越近了,很多消费者想问一句,那天买车真的便宜吗?

记者从几家4S店了解到,“双11”活动大多要求消费者线上付定金、线下付剩余款项,之后消费者可以享受低价购车的优惠,并可获赠红包、礼包等,有些品牌还推出赠油卡、“1元抵5000”套餐包等活动。据了解,参与有些汽车品牌的活动,消费者的定金可以抵现金,到店后可以再议价;还有一些汽车品牌提供的活动方式是,消费者交了定金就可以以某一价格购买某一车型。

然而也有经销商含蓄地说,“双11”活动的吸引力并不一定体现在价格上,

车商参与网购狂欢节活动,也满足了消费者与其在网络上进行互动的需要。从经销商的话里我们可以看出,在网购狂欢节期间购车,消费者买到的不一定是便宜车,消费者需要擦亮双眼仔细了解商品、价格等。

这里还需要提醒消费者的是,参与有些活动,定金可以退,不过还有些活动规定定金无法退,消费者最好了解清楚活动细则后再下单。此外,消费者也可在活动之前咨询4S店的工作人员,了解4S店有没有您需要的车型,或者针对暂时无法提车等问题提前进行协商。

4 消费者表情各异

据了解,“双11”的活动宣传很到位,最近有不少消费者都在咨询活动参与方式。

有购车意愿的市民高女士告诉记者,她认为“线上付定金,线下提车”是一种不错的活动模式,既能让消费者享受实惠,又能满足他们谨慎购车的需要。高女士说,汽车是大宗商品,且不同车型有不同的“脾气”,购买前能够试乘试驾

会比较好,中控台的各种按键设置不合理、车开起来顺不顺手、汽车噪声大不大……消费者对这些都需要进行充分了解。

也有市民反映,此次“双11”活动,一些电商的活动细则过于复杂,让普通消费者理解起来太费劲。市民张女士说,“线上付定金,线下提车”的购车模式让购车者放心,不过在看了几家电商的活动细则之后,觉得活动细则实在太复杂了,“费劲儿参与活动,或许会省一点儿钱,还不如到实体店跟销售人员议价、争取赠品来得实惠”。

