

都市车界·话题



车界八卦阵(二十五)

一间不大的编辑部,八位忙碌的车版编辑,伏案之余感慨一番有车没车的酸甜苦辣,聊扯一下听到遇到的车闻轶事,口沫横飞间三句话不离本行。把这些鸡毛蒜皮归拢起来,隔三岔五拿到周五的自留地里晒晒,为的是图个乐呵儿,赚个人气。侃乐伤心,侃伤伤身,不如让我们一起侃车吧!



本期执笔:帕瓦罗妹

讨论话题:
网购汽车还有多远?

焦点“网”谈

陆小虎:(正在浏览网页,突然猛捶桌子,狂抓头发)什么!结束了?真的就这么结束了?!

韩小墨:怎么了?小虎哥?莫非最近酒局儿太多,嫂子要弹劾你?

陆小虎:我去!我是说奔驰 Smart 网购,不是说好活动期限 21 天么?怎么出趟差回来就一辆不剩了?我还指望买一辆上街悠悠小姑呢呢。

帕瓦罗妹:切!一看就不是真买家。没看报道吗?所有团购成功的买家都是守在电脑前,不停地按 F5 刷新页面,看人数差不多了就飞速下单,平均几十秒就卖出一辆,那速度,啧啧!跟卖大白菜似的。后来听说北京那各搭 Smart 的街头出镜率暴增,都快赶上奇瑞 QQ 了,没准都是从网上淘的。

宇轩:这也难怪,市场价 17.6 万的硬顶版 Smart,凑够 200 辆可以享受 13.5 万元的最低价,相当于 7.7 折,汽车厂家员工内部价还不低于 8 折呢,要我我也动心。

陆小虎:(刚稳定的情绪再一次失控)都是浮云!神马都是浮云!谁借我块豆腐做的板砖啊……

夏风白:我说小虎,你也别瞎掰啊!人家再便宜也是“三叉戟”旗下车型耶!买是买得起,可你养得起吗?再说了,这车日常优惠幅度就很大,算起来参加网购不也省了几千块钱的便宜而已。

李小毛:哎,我平时可没少在淘宝上买东西,可汽车这玩意怎么网购啊?是不是听见有人敲门,一开门,哎呀,快递员把车送家门口了,只要在快速单上点个

字就 OK 啦?

庆义:晕!这又不是你平时从网上买件衣服买个零食?花几万十几万血汗钱买的大件儿,哪能这么草率啊。就算有人敢这么卖,你敢买吗?当然是先在网上下单,然后去 4S 店验货提车啦!

李小毛:合着在网上折腾半天,还得亲自跑到 4S 店提车,那还不如直接去 4S 店呢,还能顺便试驾,听听讲解啥的。我理想中的汽车网购应该是常年进行,持续运营的,而不是像这种“一锤子买卖”式的,而且不管几个人买都应该享受一个合理的低价,毕竟省去了很多中间环节嘛。把减少的成本直接让利给客户不是更好吗?

夏风白:虽说道理是这样,但放在车市肯定是行不通的。你们想想看,要是都走厂家直销模式了,全国数以万计的汽车经销商难道去喝西北风?那些动辄花几百万元建起来的 4S 店岂非成了摆设?汽车厂家是肯定不会跟自家经销商抢饭碗的,因为还要靠他们在各地市场冲锋陷阵呢。

宇轩:但是汽车商品有它的特殊性啊,客户在网上买车,照样要去就近的 4S 店维修保养嘛,现如今售车利润已经很微薄了,4S 店往往更多的是靠售后利润运营,网上卖的车越多,长期效益也就越可观。

韩小墨:照你这么讲,以后 4S 店都改叫 3S 店得了,反正车价没有网上低,车商还卖什么车啊?光搞售后服务吧。

帕瓦罗妹:我也觉得网购汽车不靠

谱,汽车对普通老百姓来说毕竟是个奢侈品,这和网购的“草根”本色是相悖的。不信你到淘宝网看看它的商品门类,数千项细目里,单一商品的价格几乎没有过万的,你要是在淘宝上买个 LV 包,都不好意思往外掏,生怕被人怀疑是山寨货,像汽车 4S 店这样的实体店更多的是营造一种尊崇的服务氛围,而且品牌越高档,客户越看重整个服务流程的人性化和专属感,而这恰恰是虚拟的网络所不能取代的。

庆义:是啊,现在有电话卖保险的,价格很便宜,但是出险需要理赔的时候就有很多麻烦,凡事都是一分钱一分货。美国有那么多年的汽车文化,都没有把网上卖车做起来,可见网购汽车更多的是噱头,宣传作用大于实际作用。

辛头儿:也不能一竿子打死,听说吉利正在酝酿一种全新的网购模式,为了不和 4S 店抢生意,他们打算生产一款特定车型,这款车会在吉利各 4S 店里作展示,但只接受网络订购,这样一来既不存在销售冲突,还能给 4S 店增添业务量,也算是权衡各种利弊之后的一种折中策略罢……(弹弹手里的烟灰,突然想起什么来)噢,小虎呢?

陆小虎:(依旧怔怔地坐在电脑前,嘴里喃喃自语)曾经有一个团购奔驰的机会摆在我面前,可我没有珍惜,等到失去了才后悔莫及。如果上天再给我一次机会的话,我会对在座的各位说三个字——借我钱!

新赛欧,与幸福有约

幸福是什么?它可能近在眼前,你却遍寻不着。它也许只是周末全家一次聚餐,也许只是回家妻子递来一杯水,也许只是女儿的一个亲吻,它可能藏在夫妻共同奋斗的目标与汗水里,藏在某次郊外的旅行中……

未和朋友同事一起郊游,不用再拘束地搭人家的车。”最近一家人还因为新赛欧受邀来到上海参观世博会,并和其他一些受邀的车主家庭成了朋友。这一切都让周先生体会着真实的幸福滋味。

长治林家家庭

林杰对幸福的理解就是知足常乐,像现在这样,开着新赛欧,拥着老老妈妈,每天开开心心地生活。之所以选择新赛欧,林杰最看重的是品牌,“身边有不少开雪佛兰车的人,都觉得这个品牌品质过硬,售后服务完善。6.88 万的高性价比也实在诱人,以往这个价格,只能买到一些自主品牌。”事实证明,林杰的选择没有错:“新赛欧没出过任何毛病,真的很省心”。结缘新赛欧,还让林杰在这个夏天有机会带上全家到上海参观世博会,虽然这个夏天有点热,但他半开玩笑地说:幸福,就是要“晒”出来!

学会抓住幸福,就像发现的新赛欧车主一样,随时发现幸福,与幸福有约。(冯璐)

山东何蓉家庭

“老公是因为心疼自己上下班辛苦又要照顾孩子,而决定买车的。”何蓉的幸福不言而喻。谈及爱车,除了口碑好,性价比高之外,爱美的何蓉最爱那动感活力的外形,而使用之后,新赛欧的大空间是得到赞誉最多的。“我们全家经常五人一起出游,车子空间一点都不局促。”新赛欧带给何蓉的幸福还不止于此,全家还幸运地被选为新赛欧世博幸福家庭,受邀来到上海看世博,何蓉说“女儿因此开阔了眼界,比以前更懂事好学了。”

苏州周建军家庭

周建军是个标准的好好先生,买车自然也是为了让全家人出行更加方便。“新赛欧价位比我预想的还要低,而且性价比很高,平均油耗只有 6 点几,非常省油。平常和老婆开车一起送儿子上学,和儿子一起洗车;周



柴油版优惠抢购中……
低油耗 开瑞造
—开瑞汽车节能环保车型开始啦!

9000元

1、首付9000元,开瑞带回家!
2、二手车置换
3、购车抽奖,电动车等你拿!

购开瑞享受
最高优惠 10000元

中国十佳发动机
中国首台柴油混动
中国首台英国国家节能补贴

济南国丰经典汽车贸易有限公司 电话: 0531-88883566
地址: 济南市工业北路100-2号(幸福柳广场东200米路南)
长清店: 0531-87205089 济阳店: 0531-81170676 平阴店: 0531-87868987

浙江吉利控股集团汽车销售有限公司 帝豪品牌事业部 | 400-672-9888 | www.dhcar.cn

人生最重要的不是所站的位置 而是所朝的方向

帝豪 EC8 即将上市



欧洲标准跨级豪华轿车,开启人生新境界

前途虽艰险遥远,但坚信成功终将抵达。正如帝豪 EC8,坚持欧洲 EC 与领先科技的融汇贯通: GTMS 整车安全管理体系与 BMBS 全球安全专利联手打造的五星级安全标准设计,让全方面的安全成就前行的勇气; 2805mm 跨级轴距,用高人一等的豪华空间映衬引人敬仰的雍容气度; 集智能与静谧浑然一体的舒适空间,正是阁下施展未来的舞台! 成功路,与帝豪 EC8 并驾齐驱。



授权经销商
济南帝豪汽车 4S 店 地址: 济南市经十路 31210 号
销售热线: 69928000 69927000 工业北路店: 88967667 88967997 工业南路店: 88986666 匡山店: 85609266 85609366 商河店: 86655707
销售店: 81173100 章丘店: 83278158 二手车置换热线: 13173010572 网址: www.stauto.net

帝豪品牌旗下车型 EC7 EC7-RV EC8 EX7