



最速度

2012齐鲁(聊城)金秋汽车文化展销会

时间:2012年9月6日-9日

地点:水城明珠大剧场

车展购车资金资料不可或缺

一年一度的成都车市盛宴“齐鲁金秋车展”就要拉开序幕了,相信很多持币待购的客户已经期盼了很长时间,想在车展上购买到自己喜欢的爱车,但很多第一次购车的客户可能还对如何在车展购车不是很了解(由于车展环境的特殊性,与平时的购车流程会有很大的不同),为了帮助这些客户购买到适合的爱车,现推出齐鲁车展购车指南,希望对您的购车能提供一些帮助。



购车时要把经销商的各项优惠活动都搞清楚。(资料片)

本报记者 张召旭 摄

资金的准备

很多人可能觉得小编把资金放到第一位觉得很奇怪,这个是谁都知道的东西,购车当然要准备钱,还有什么好写的呢。恰恰相反,今天小编就帮你分析一下。

现车>>

很多客户习惯了先订车,然后在等待车辆的时候准备资金,选个“吉利”的日子提车。但车展的购车环境和平时不同,如果说平时客户还有很多是订单购车的话,车展通常都是购买现车。据小编多次参加车展了解得知,每年成都车展的时候,厂家和经销商都会备足车

源,也就是说下单订车之后很快就会提车,有些甚至是当天提车(多外地客户)。经销商也是主推现车,一是为了完成厂家下达的车展任务,而是要尽快回收资金进行周转。甚至有些品牌的销售顾问只接待有意向购买现车的客户。车展就是现车为王,购车就是现金为王。

低价>>

客户之所以选择车展购车,无非就是觉得车展的价格是全年最低的,真的所有车型都是这样吗?我们先对主机厂和经销商的关系进行一下分析。很多品牌的厂家除了对经销商全年的

任务量进行考核之外,还会分车型对经销商下任务进行考核。对于热销的车型,经销商肯定愿意进货销售,而对有些小众甚至滞销的车型,经销商肯定不想进货,对此,厂家多会采取“搭售”的形式进行铺货。对于这些压货严重的车型,经销商肯定会借车展进行降价促销,而对于那些没有货的车型的优惠应该就和平常差不多。对此,那些想着车展“淘相因”的购车客户,应该尽量选择有现车的车型,也只有这些车型才是有可能比平时的价格低,甚至是全年最低价的。

资料的准备

相信大家都听过这样的“故事”:某某刚刚买没有好久新车就要卖掉,原因竟然是这车不是他喜欢的类型。对于这样的客户,小编除了无奈之外还是觉得目前国内的购车客户还不够理性,往往一时冲动就做出了错误的决定。买车对有些家庭来说应该还算是一件大事,在车展上如何能选到适合自己的爱车,同时也是最低价的车型呢?

车型>>

结合自己的预算,车展前要先选择几款自己喜欢的车型,这里特别注意的是打算车展购车的,你的备选车型要精确到具体的型号,同时要了解各型号之间的主要配置区别。如果是平时购车,销售顾问会很有耐性地向你介绍各个型号,然后详细介绍各个型号之间的配置区别,最后推荐你购买哪个配置。但车展不同,在车展上销售顾问会把介绍车型这个简单地一笔带过,很快转入价格的谈判。平常他们可能每天只接待4、5组客户,

车展上要几百组,肯定没有时间给您详细介绍车子。同时,有些厂家和经销商会推出车展特供车型,如果您事先没有了解,很可能会一头雾水,最后出现我上面说的“故事”。

车商>>

选好车型品牌之后,就要选择经销商了。小编认为,选择经销商有两个原则:一是选择口碑好的经销商。二是选择“大”的经销商。这些都可以在网站、论坛上找到。如果您不上网的话,听听身边有车朋友的意见吧。就目前的成都市场来看,很少有独家代理的经销商存在了,这对消费者来说绝对是好的事情,所谓货比三家嘛。所以在车展上,同一个展台肯定有多家经销商同时在场的情况,这为您比价提供了很好的平台,但最后一定要选择您事先了解的经销商,因为这将决定您此次购车体验的一个非常重要的因素,而通常来说这家可以做出来的价格别家也可以做。



鲁源进口大众专营店

新途锐 德国品质



专营高尔夫旅行/高尔夫CROSS/夏朗/迈腾旅行/Tiguan/EOS辉腾/T5/尚酷/等进口大众品牌汽车。

鲁源进口大众专营店 恭迎品鉴试驾

电话: 0635-8888788 地址: 聊城市东昌东路255号