

买车就像娶媳妇,选4S店像选“娘家人”

买车选对4S店比省点钱更重要



老百姓挑选4S店的“星级评定”标准

销售增长率

专卖店最重要的职能就是销售,所以销售数字也被当作考核专卖店最重要的指标,挑好了车,决定去哪家店买车之前,不妨先侧面了解一下这几家店以往的销售成绩。销售增长率高,自然证明综合水平高。

展厅建设

谁家展厅面积大,谁家的内部设施最完善,谁家的展厅布置更舒服,谁家的展车摆放更规范,谁家有饮料和休息区,聪明的消费者到展厅里面转上一圈,用眼睛就可以判断出来。一般来说,等级越高,自然硬件投资越大。

客户满意度

提高客户满意度是商家经常挂在嘴边的一句话,可是经销商落实的如何,厂家怎样考核就变得不那么透明。其实客户满意度实际上是厂家重点考核的内容,厂家也有自己的招数,相当一部分厂家会和第三方调查公司合作,通过电话回访,发函等形式向用户做问卷调查,最后对经销商得出一个量化的CSI(客户满意度调查)结果。而如果CSI结果不合格,厂家也有自己的惩罚措施,比如一汽大众通过客户满意度调查的结果,来决定下一年度的返利政策。即使车卖得多,但CSI的值很差,同样拿不到较高的返利。

人员培训

买车时要留心,拨打咨询电话时,接线员的态度如何;咨询车型情况时,展厅里工作人员的精神面貌如何,销售人员的专业水平和耐心程度如何;到维修保养区,技工的操作水平怎么样等等,这些细节都反映了经销商的水平。

促销活动

促销活动越多,主题活动越多,消费者和爱车亲密接触的机会就越多,这样的经销商也会受到消费者欢迎。同样,许多厂家也将这一点视为经销商等级评定的指标之一。这种促销不包括恶意降价扰乱市场价格的行为。

对消费者来说,这一点也可以作为评判标准。谁家做的活动越多,促销越多,这个经销商的等级应该越高,综合实力越值得信赖。

广告的水平和质量

买车之前,您肯定是先看广告,广告的水平和质量也是体现经销商水平的一个指标。比如,广告中最好不要出现“第一”、“最大”之类以及诋毁其他品牌的字眼,广告创意要健康而且独特。广告体现了经销商的审美水平,在卖车就是卖服务的今天,选择一个毫无审美情趣、缺乏创意才智的商家给您提供服务,情感上就难以接受。商家选择的广告平台也真实反映了他们的水平和档次。

顾客投诉管理

卖车的经销商,不接到顾客的投诉是不可能的,但是处理投诉的水平可就体现了经销商的真本事。买车前不妨向老顾客打听一下,这家店处理投诉的态度如何,反应速度怎么样,现场能否有答复,如果不能答复,能不能在一个规定的时间内作出答复,多长时间能够妥善解决。别忘了您如果成为他的顾客,今后很可能也会遇到这些问题。厂家也将处理顾客投诉的本事当作等级评定的指标之一,等级越高,处理投诉的效率就会越高。

本报泰安9月12日讯(记者曹剑) 本报汽车维权热线开通后,很多市民反映买车的4S店变得不再热情,例如跑了不到300公里轮胎发生故障,4S店回应让车主自己修,还有车主反映,车子一磕碰,轮子飞出去了,4S店也没有拿出一个解决方案。不免感叹,买车还是要选一家靠谱的4S店。

民间有句话:“买车就像娶媳妇”,是说买车后每天和爱车打交道,就像媳妇一样,脾性若合不来将直接影响到将来的用车生活。所以正式买车前不但要精挑细选自己喜欢的车型,还要挑选一家值得信赖的4S店,否则,如果新车“娶”回家后经常“闹矛盾”,“娘家

人”又不理睬你,就会很麻烦。市民王先生说,车型选好了以后他大多先注重价格,哪里便宜就会从哪里买。但是也有市民赵先生认为,选择一个好的4S店比便宜一两千元钱更重要,可以免去日后的很多麻烦,实际上省的钱远远大于这一两千元。

业内人士建议,买车时要选择有雄厚的维修保养能力的并且货源充足的店,有自己独立的备件库能提供充足的配件,否则要去异地调配另备件,这样会延长保养时间,很多市民的车在4S店里呆许多天还修不好,要是急着用车得多烦人呀。

其次,要选择离自己住地最

近或往返交通最方便的店。因为首保和送的N次保养都要在它那做。一旦车住院或别的需要往返于店间的事情,路远交通不便能把人拖垮。要选择信誉好的旗舰店,有总店和下属多个分店。员工素质高,维修力量强大,店内硬件设施齐全有效,干净卫生。让人看着就舒心。

第三,市民选车也要看4S店的实力,有的4S店盲目扩大店面,导致资金无法周转,最终经营不善关门大吉,受损失的还是消费者。有时候,消费者可以多跑几步路,货比三家之后再作打算。现在浪费的也许就是以后省下的。

可靠的伙伴 寻找平民英雄
-2013宝骏汽车V型弯挑战赛

9月28日 V型弯挑战赛您敢来吗?

感恩2周年, 2888元宝骏汽车开回家!

旅游购车一起实现,即日起报名参加2013宝骏汽车V型弯挑战赛—泰山站,就有机会免费畅游四大名山挑战您的驾驶极限!决战天下第一湾—亚龙湾!

挑战赛地址:方特欢乐大世界停车场内

通用在华四大品牌

宝骏630 国际品质新轿

宝骏630上市2周年,感恩十万车主信赖之选!可靠的伙伴,用心回馈新老用户:

回馈特价礼:现在购买宝骏630 1.5L指定车型,最低仅需58,800,宝骏乐驰1.0L指定车型,最低仅需34,800!感恩特惠,不容错过!

GMAC金融尊享礼:购买宝骏乐驰1.0L指定车型,首付低至2888元!更有宝骏630 1.5L AT,尽享零利率,零担保!超低首付,更多实惠,0负担购车,宝骏汽车让您轻松回家!

老用户进店礼遇:夏季车辆免费检测、到店抽奖、推荐有礼,更有缤纷车友会活动,让您惊喜不停!更多回馈,更多礼遇,尽在宝骏汽车!

泰安康立汽贸有限公司

伙伴热线:0538-5897222 服务热线:0538-8628698

4S店地址:泰安高新开发东区泰明路(小井转盘北1000米路东)

2S店地址:泰山国际汽车城泰东路(路北)