

3月21日,帅哥陪您逛车展

车展购车攻略,小编教您几招



3月21日,我们的齐鲁(章丘)春季车展就要开展了,如何利用好车展的优惠,购买自己的爱车是一门学问。大家可以加入我们的QQ群232742646,小编陪大家逛车展,还有想不到的优惠哦!大家也可以把自己的购车心得发给我们,我们会择优刊登,刊登的作者均有礼品相送。

下面小编就跟大家分享几条车展购车的攻略,希望对购车的朋友有所帮助。

●购车之前先备课

一个懂得生活的人,往往在重大消费、投资面前做很多的前期工作,只有这样,才会心里有底,减少失误的概率。买车作为一个重大消费决定,当然草率不得。所以,买车之前一定要先想好:我买车的用途是什么?多少价位?两厢车还是三厢车?准备用多少年等。因为,不同的用途决定了不同的购车选择。不同的定位决定了汽车不同的价位。

比如,我有10万元,买车就是以平时上下班为主,那么,选一辆10万元左右的小排量轿车是最合适的。如果我周末经常去野外玩,那么就可以买一辆SUV。在买两厢还是三厢的选择上可以考虑一下这两种车的基本特点:一般认为,两厢车比较时尚、停车比较容易。而三厢车



比较正统,比较符合个性保守的市民“有头有尾”的中庸思想。

还有一点就是小编的经验之谈:如果你今后有可能经常开车去买菜的话,即使你很喜欢两厢车,也要忍痛割爱考虑下三厢车。因为,如果把菜放在车内,日积月累的异味会很难处理。三厢车就由于后备厢的隔断作用,而最大限度免去了异味的威胁。

●细中有粗才成功

车型选择确定之后,由于车展车型众多,很可能会让你挑花眼。一方面,买车不要容易被销售员所左右,看这款车好,那款车也好,最终闹得个猴子下山,两手空空。

谁都无法保证自己买车前考虑的车型会是自己最终购买的车型。这里有汽车价格、优惠

力度、服务措施等众多因素的干扰。在保持考虑范围不变的前提下,可以适当变通。思来想去,最终会买不下手。看定了,差不多就出手,虽然有点“粗”的嫌疑,其实也是果断的表现。这就像买房子,如果看看去,看太多了,往往到房价涨了还没有出手,后悔莫及。

●优惠价值算清楚

一般来说,车展是汽车优惠的集中爆发。即使一些由于货源紧缺而处于加价或者长时间等车状态的汽车,也会在车展上有减少加价幅度或者缩短等车时间的措施。所以,优惠没有疑问,在同级别两个或者多个车型的对比中,哪个更实惠。

价格优惠很明白,一比就知

道。问题在于,有的车只有送礼包的优惠或者既有现金优惠,又有礼包优惠。这样,我们关键就看礼包的价值。一般而言,1000元的礼包是远不如1000元现金来得实惠。但是,如果是原厂的礼包,含金量会比较高。

●出手之前看钱包

有多少钱买多少价位的车,这谁都知道。但是,很多市民原本打算买10万元的汽车,最终买到手的却是15万元甚至20万元的车。因为,缺口部分可以由亲戚朋友支持或者贷款解决。

有超前消费意识是值得赞赏的,但是,算不准“超前”的幅度,是一件很尴尬的事情。买车本来是件改善生活的好事,如果为了超前买车而使生活变得捉襟见肘,有必要

吗?更重要的是,汽车和房子不同,房子可以升值,汽车却很少不贬值的。而且,贷款除了会产生利息,还会产生手续费,是否贷款买车,得认真斟酌。

●是否保值要有数

说到贬值,我们就要考虑到汽车的保值率问题。举个简单的例子:一辆10万元购买的汽车,用过一年之后,很少有可以卖到9万元的,5年之后,卖5万元也是基本没有希望的。但是,不同的品牌,不同的车型,贬值的速度是大不相同的。

一般而言,市场保有量大的车,保值率比保有量小的车要高,大品牌的保值率比小品牌的保值率要高,价格高的汽车比价格低的车保值率要低。

齐鲁晚报·今日章丘

2013年6月6日,《齐鲁晚报·今日章丘》创刊!

齐鲁晚报作为章丘市也是山东省发行量最大、社会影响力最大的都市类报纸,其传阅率和平均阅读率居全省平面媒体之首。

《齐鲁晚报·今日章丘》广告业务中心现面向社会公开招聘业务人员和合作代理:

业务人员:

1. 熟悉广告洽谈业务,了解客户市场需求。
2. 具有吃苦奉献精神,较强语言沟通、表达能力。
3. 拥有一定的客户资源和行业实践经验者优先。
4. 年龄20岁以上、50岁以下,专科以上学历,专兼职均可。

合作代理:

1. 合作商家:行业内具有一定的经营规模和品牌影响力,长期稳定的广告投放需求。
2. 行业代理:具有广泛的行业关系资源,一定的广告宣传策划经验,能够完成行业计划指标。
3. 合作代理模式、标准,具体详谈。

热线:15588817188

地址:明水铁道北路中段(农贸市场对面)