

帮客户低价买车却不收客户的钱

汽车砍价师:一出面省了7000元

市民李女士近期看好了一款日产车,去看了多次,4S店只能给她优惠3000元。一个偶然的机,李女士认识了汽车砍价师宋洋。之后,李女士带着宋洋去买车,砍价师一出面,车行给优惠了1万元。李女士当场就把合同签了。

本报记者 任磊磊



▲汽车砍价师宋洋(左)正在和汽车4S店工作人员砍价。

▶帮客户查看车辆性能,也成了宋洋的工作内容之一。

本报记者 王媛 摄



外行看热闹

靠谱!没费劲就给优惠一万元

“这砍价师还挺靠谱,没怎么费劲,就给我便宜了7000元。”1月18日下午,刚刚签了购车合同的李女士脸上乐开了花。

李女士一家人选定这款车已经有一个月时间了,但价格迟迟没有谈下来。李女士和丈夫是工薪阶层,收入不高,新车价位想控制在10万左右,多便宜1000元对他们来说也有很大的吸引力。

“年前这款车有1万多元的优惠,年后我和老公来砍了多次价,销售经理告诉我们只能便宜3000元。”李女士称,虽然她多次来谈价格,但销售经理一直没松口,称优惠底线就是3000元,不能再低了。

急于本月提车的李女士不想多

花钱。直到一位朋友听说她要买车,便介绍了宋洋和她认识。“我觉得砍价师不靠谱,不过那个朋友我信得过,而且听说砍价师帮我砍价还不要钱,就叫他来试试,反正谈成谈不成自己都不花钱。”

18日,李女士和宋洋约好时间到车行谈价钱。因自己来过多次,价格未谈拢,担心和砍价师一同前往会影响谈价,李女士便让两位朋友代替自己来谈,她在外面等。谁知,宋洋并没有避讳,直接找了4S店的高层经理,让李女士进来一同谈价,没怎么费劲,车行就答应给李女士1万元优惠。

在李女士买车当天,宋洋成交了3辆车。采访中,宋洋的电话不时响起,他说自己一天要接上百个电话。

内行看门道

买车靠“刷脸”,拿提成薄利多销

“我卖车靠的是薄利多销,每卖出一辆,提成五六百元。”宋洋说,他帮客户砍价,但不收取客户佣金。由于砍价成本并没有附加到客户身上,很多人乐意找他帮忙。车行见宋洋的客户多,也希望他能多介绍客户来车行买车。这样,宋洋和车行就建立了很好的合作机制:他每带一个客户成交,车行就给他五六百元的提成。

不过,相比一辆车动辄十几万、几十万甚至上百万的价格,五六百元的提成着实不算高。对此,宋洋认为,车行本来就给了很低的报价,提成不可能太高,若要向客户收佣金,会吓跑很多客户,所以这个行当靠的是薄利多销。

2014年,宋洋卖出了500多辆车,年收入达30万元。为了增加客户和车行的信任度,宋洋还专门注册了公司,打造了自己的团购网站进行推广,还雇了两名复旦大学、山东大学

的研究生帮他工作。

“我现在去店里帮客户买车,直接‘刷脸’就行。”车卖得多了,宋洋和各大车行都建立了很好的圈子关系。宋洋和济南60%的车行都有很好的合作关系,可以帮客户买到便宜的车。“别人买车看车,都是由店里的销售人员接待。我带客户去看车,都直接找经理谈,最后给的报价也很低。”

除了和车行关系好,宋洋的客户圈子也非常广泛。他的客户圈子有公务员、普通工薪阶层、个体私企老板、大公司老总等。宋洋说,砍价师这行吃的就是“圈子”饭,大部分客户都是熟人介绍,或者回头客再介绍朋友。

不过,因为认识的人比较杂,宋洋说话还是很谨慎。“有时候,找我们买车的人身份比较特殊,所以砍价师一定要嘴紧,要能帮客户守住隐私,不然很容易给别人,给自己惹来麻烦。”

当年入行时

“打飞的”去外地,陪大老板提车

不过,和大家想象中的情况不一样,宋洋虽然帮客户砍价,但多数时候并不收取客户的佣金,而是像4S店的销售员工一样,靠车行的提成赚钱。除非是有的客户要买某一款车,让宋洋在全国“撒网”找车。当初,宋洋的第一单生意就是陪客户坐飞机到上海去买车。

2008年,宋洋从车行辞职后打算发挥自己的特长,帮别人买车、砍价。没过多久,恰好有一个朋友介绍了一个大老板给他。那个老板指名要买当时新出的一款保时捷跑车,“钱不是问题,但是一定要有现车,外地可以去提车,越快越好。”

谁知,宋洋一打听才知道,山东压根没这款车。他到处从网上找各地保时捷车行的电话,一天打十几通电话,几天后,终于打听到大连一家车行有现车。

宋洋立刻通知了那位客户,客户当即给他订了机票,一同到大连去提车。“当时,这款车的售价是209.8万,最后客户选了高配款,花了269.8万提车。”因为是第一单生意,宋洋并没有挣到什么钱,但是“打飞的”买车这事,还是给了他很大的启发。此后他就干起了帮别人买车的工作,因为大部分客户都是想买车让他帮着砍价,最后,“砍价师”的名头就逐渐叫了起来。

冷暖无人知

赔钱搭时间,十单活有两单跑空

别看宋洋现在过得风生水起,刚开始做砍价师时,他也经历了一段艰难的时期。

“我不是济南人,在济南的亲友不多,多数都是同行或者同学,所以客源很少。”宋洋说,那时候天天想着到哪里能找到客户。

后来,他印了名片到一些商户较多的市场上分发,找人家聊天,和别人套近乎,渐渐有一些人开始信任他,找他帮忙买车。后来,他就雇大学生到各大装修市场、眼镜市场、小商品批发市场等人流、客流扎堆的地方分发名片。“发一百张,能有一两个客户就赚到了。你想啊,这一两个客户又有他自己的圈子,你再给你介绍他的朋友,这样越滚越大,人脉才会逐渐建立起来不是。”

不过,干砍价师也有跑空单的时候,有时候带客户看了一大圈儿,最后可能还是没买成。宋洋说,十单中大概有两单会跑空。

有一次,宋洋带一位客户去看车。这位客户要求很高,一会儿嫌日本车不够坚固,一会儿嫌美国车太费油,一会儿嫌德国车太贵……改来改去,跑了好几

个车行,最后这个车主还是没买成车,宋洋也白白搭上了自己的时间和油钱。

还有一次,宋洋帮一家公司买车,该公司指定某品牌某款车型,车价8万元左右,一定要在限期内提到车。那款车本来就不是畅销车型,而且是国产的小品牌车型,济南的车行都没有这款车。宋洋找到了在泰安开车行的一个朋友,那个朋友信誓旦旦说自己有车,而且是现车,当场交钱就能提车。宋洋就让客户把钱打了过去。钱打过去后,他的这个朋友就不接电话了,怎么打都不接。后来好不容易接了,又说现在没车得等两天。这可把宋洋急坏了,立刻和该公司的司机一起去泰安提车。

到了车行,宋洋就傻眼了,那个朋友的车行一辆车都没有,定好的那款车更没影。后来他打听得知,这位朋友的车行面临倒闭,现在被银行清算资产。这可怎么办?客户钱已经交了,如果耽误了用车就很麻烦。宋洋那几天天天跟车行磨,最终在几天后让司机把车开了回来,过了一周才把车的手续办完。这单活宋洋不但没赚到钱,还赔了1000多元。

这行当都干啥

所谓汽车砍价师,顾名思义就是具备较为专业的汽车知识和较为灵通的市场消息,依靠自己对车的了解和交流技巧为客户争取最低价。据估计,在济南从事汽车砍价师的不超过10人。

这行当咋挣钱

汽车砍价师并不向客户收取佣金,而是和车行建立很好的合作机制,每带一个客户成交,就能从车行获得五六百元的提成。以一年销售500辆车计算,年收入可达30万元。

脑萎缩、痴呆

专利新药问世

患脑萎缩、老年痴呆等脑病,脑组织细胞缺血缺氧而变性、萎缩,会导致患者痴呆、手足震颤、行走不稳、不能进食,及早治疗是关键。

脑萎缩属中医“痴呆”、“健忘”、“眩暈”、“颤震”范畴,病在脑,与肾、脾、心等脏器虚损,气血精髓亏虚及气血津液运行失调,痰浊瘀血阻滞脑窍有着密切关系。

发明专利药问世:广西强寿药业集团以中医辨证施治原则并结合现代医学的先进科技,历经数年的研究和临床,发明研究出来治疗脑萎缩、痴呆的中成药强寿益智康脑丸。该药荣获了国家发明专利,专利号:ZL200510004868X;同时获得国家食品药品监督管理局审批为(国药准字Z20025059)药品。本发明专利由五指毛桃、扶芳藤、牛大力、红参等诸药合用,共同协

作,直接进入病空部位,功能是**补肾益脾,健脑生髓,髓既神经。**

益智康脑丸为纯中药制剂,治疗脑萎缩、痴呆见效快、效果好!一般服用60—90天,明显可感觉记忆力提高了,情绪稳定,手不抖、腿不僵,吃饭也香了,整个人焕然一新,生活质量明显提高!

脑病健康免费热线:4006 121 301



发明专利证书