

新旧车置换，满足“喜新厌旧”

汽车记者 严国一

“我的车当年是花了十五六万元买的，跑了刚十万公里，要卖二手车顶多5万元，如果换个15万的新款，还要再补上10万元。年底将至，赚了一年的钱，要不要换辆新车？”记者刚刚接到车行的客服电话，犹豫不决：一边是放着光的新车，一边是灰头灰脸的旧车，考虑到手里沉甸甸的票子，是另寻新欢，还是忠于旧爱？10月27日，记者走访了烟台的汽车经销商，其实在烟台车市想满足“喜新厌旧”，还是可以有多种选择的。

“现在到我们店的车主，主要是对旧车进行价值评估，评估后的价格客户满意的话，就可以补足差价更换到一辆新车。”记者走进

烟台中升奥迪，负责二手车业务的车经理告诉记者，在烟台奥迪4S店，有专门负责以旧换新或二手车置换业务的部门，从对旧车的评估到检查，从对车辆的行驶情况到是否发生过事故都会有详细的记录。现在的汽车经销商都非常重视自己经营的汽车品牌所占的市场份额，打出这种旧车换新车或是二手车置换都能延续这种市场占有率。当完成一笔以旧换新的业务，相当于汽车经销商增加了销售量，同时也增加了售后的维修、保养、零配件等业务，而且还能保持车主对品牌的忠诚度。

青岛来烟做生意的周先生刚刚把自己的索纳塔

车换成了新一代领翔，他的索纳塔作价5万元，额外花了10万多，周先生表示他认为置换很方便，省去自己出售二手车交易市场的环节，而且价格要比二手市场出手的价格高一些，还省去了自己过户的一系列繁琐手续。像他这样的车主大有人在，而对于不同的客户，商家也会量身定制菜单。在烟台一汽丰田，苏部长告诉记者：“我们公司一直比较重视以旧换新业务，不仅局限于价格上的优惠，也可为不同的客户量身打造不同的置换方案。”他说：“汽车更新换代比较快，不仅是发动机、变速箱等主要部件的升级，更加注重了汽车的舒适性、安全性和科技含量。

家用轿车很多客户在想换新车时就会遭遇处理旧车的问题，充分的发挥旧车地余热。”

其实，把旧车估价换新车，是近年逐渐在车行中间兴起的新办法。太古车行的房飞告诉记者，比亚迪汽车一直做着以旧换新业务，现在主要置换的车型为F6，同时享受三千元补贴。换车的条件比较低，只要是轿车就行，什么款式的车都可以。

一汽丰田的苏部长说，这些以旧换新业务都是经销商自己策划的活动，全是为了促进销售，保持汽车品牌在市场中的位置。加上现在以旧换新的客户，基本都是抛掉手中的低档车，换成稍微高档的车。



置换贴士

奥迪工作人员告诉记者，评估定价是在由经过奥迪严格培训的检测技师对车主的车辆进行技术及外观检测的基础上，运用奥迪全国联网的车辆残值评估计算系统，提供车辆客观合理的评估价格。评估过程，公开透明，车主可以全程体验，过程大约30分钟左右完成，检测评估结束后，将提供专业的评估结果讲解及维修保养建议。价格商谈成功后，车主只需将车辆及相关手续交到奥迪经销商，之后繁琐的过户手续都可以放心地交给经销商全权代理，置换合同签署后，在车主与奥迪经销商共同商定的时间，旧车就可交给奥迪经销商的同事，就可开着新购买的奥迪车辆回家，新旧车辆无缝更替。而且车主任何品牌的车辆都可在一汽—大众奥迪AAA二手车授权经销商处进行以旧换新，以旧换新的置换服务。

奥迪透明化维修车间投入使用 服务体系崭新升级



烟台中升汇迪奥迪店斥资千万引进“透明车间”系统，是烟台首家拥有这些设备的高端汽车4S店。10月23日“透明车间”正式投入使用，包括了智能化的用户服务区、透明化的维

修车间以及专属式的服务制度。通过“透明车间”系统，为爱车进行维护、保养，客户只需坐在休息室就能全程查看整个保养过程。影音吧、儿童区、台球、乒乓球、娱乐室等等，这些区域

的创新性服务，让顾客在等待的同时能够更好的搭配时间，上网区的配置满足商务人士的繁忙需要。“透明车间”的概念包括智能化的用户服务区、透明化的维修车间以及专属式的服务制度，是奥迪“卓·悦”服务战略的重要组成部分，这套系统不仅可使用户方便地看到自己车辆的维修过程，同时可以大大提高经销商展厅与车间的业务沟通效率以及提高维修车间工位利用效率。通过启用全新的“透明车间”，真正实现了维修流程的全透明化。这体现在严格的维修流程、先进的车间监控系统以及实时的维修状态管理，充分说明中升奥迪对自身技术服务实力的信心。技术团队针对每个用户的需求对车型进行细致的检查，整个维修流程也严格按照奥迪全球统一标准来进行。在整个维修过程中，用户可以通过休息区的电子看板了解自己车辆的维修状态，也可

以通过遥控器选择播放实时的监控画面，维修完成时电子看板还将弹出提示取车的字幕以及语音提示。

领先核心技术、装备及系统(透明车间)

●VAS 5051B/5052系统：这套系统是用于大众汽车集团所有品牌的汽车诊断、测量和信息系统，可以将车辆自诊断、测量工具和技术数据与最新的技术相结合，是最先进的故障查询系统，能够使车辆的故障定位更合理、更准确、更清晰、更经济。

奥迪服务体系的每一次升级，都是为向用户提供更加尊贵和愉悦的服务。奥迪正在逐步实现专属式的服务制度——通过先进的用户关系管理系统(CRM)，奥迪为现有用户建立了完备的信息库，并尽可能实现对每位用户安排相对固定的服务顾问，在每次接待中实现一对一的专属式服务；随着团队管理水平的提升，奥迪还将建立起固定技术团队负责制度，每位用户都将拥有一个熟悉其车辆的固定技术团队，在优化用户体验的同时，也提升了服务效率。

文/张文婷

节能惠民 奇瑞先行

购车即享政府3000元节能补贴
购车即享厂家2000元购车补贴
购车即享金融0首付0利息
购车即享终身免费保养

购旗云2 即获无忧四重礼

奇瑞

烟台恒邦奇瑞4S店

烟台·恒邦4S店
地址：烟台机场路27号
销售热线：0535-6663088
维修救援：0535-6601222
半牛人奋进：0535-3396308
精英亚东：0535-3378866
0535-3378822

旗云 美好生活创造者



网友声音

换不换各有各的理

网友李先生：如果车行推出这种活动，我通常会算个账，合适就换换。

网友美丽的翅膀：如果没有这样的活动，我可能会考虑到换另外品牌的车。

网友哈哈～*：车总是新的好，换不换，得看钱凑不凑手。

网友青苹果：卖二手车自己还要来回折腾，不如这样利索。