

车展购车 降价十八掌

作为资深汽车人，虽然对于汽车构造和汽车发动原理一直处于“蒙圈”状态，但凭借“十年如一日”不断帮人买车的强大经验，终于修炼了一身的汽车砍价“神功”，今日借齐鲁车展之际，特将这一身功夫整理成购车降“价”十八掌，亲们，准备好了吗？车展走起，拿去，不谢！

第一掌：锁定竞品不动摇

到达车展现场，摸清自己购车清单中备选车型的车展优惠政策。

第二掌：选车更上一层楼

在既定车型“踩点”后，别着急下手，去看看比心理价位略高一个档次的车型，因为车展优惠尺度大，价格降到无底线，没准同样的银子可以GET更高级别的车车哦

第三掌：配置款式要吃透

选好车型之后，搞清楚各价位车型中都包含什么配置，尤其针对自己看重的那几项配置，反复比价。

第四掌：掌握车商有几家

清楚知道这个品牌到底有几家4S店(这个太关键了!)，首先知道“敌人”在哪里，才能在他们中间进行周旋。

第五掌：砍完这家砍那家

车展上会有多家店的销售顾问站台，这时的你如同大熊猫，成为各家销售顾问争抢的对象，这时你就可以比对同一款车不同4S店销售顾问给你的报价，以此互相压价，各个击破。

第六掌：竞品价格来压价

即使你真的已经定了要买某款车，也千万不要让销售顾问看出来，所以，一定要高姿态，拿竞品的大尺度优惠来表现你的犹豫不决。

第七掌：关注车展特价车

往往很多更新换代的车型，新车型未上，老车型着急清库，经销商便会以特价车的形式打折处理，力度会非常大，如果能碰上，一定要抓住。

第八掌：谈完价格谈赠品

先集中精力谈价格，无论销售顾问送你啥，都说赠品不稀罕，一旦价格砍到不能再低的时候，再忽

然变脸，该要的赠品一样不落，先要原厂导航、贴膜这些有含金量的，再要那些脚垫、拖把、方向盘套。

第九掌：谈完赠品说保养

赠品谈完了，不要就以为万事大吉，售后保养的政策也要争取，但要明确工时费不等于保养费，材料费加工时费才是保养费。

第十掌：金融政策别小看

每家的金融政策是不一样的，如果办理分期的话，不能只看成交价，还要算上金融政策，看看最终哪个更合适，并且分期手续费是可以商量的，有些甚至可以不要，说不定还能碰上零首付零利息的好事哦。

第十一掌：购买保险擦亮眼

店内没有权利强制购买保险，尤其是全险，根本没必要在店里买，后期修车去哪家4S店都是一样的。还有那些所谓强制三年保险，预交保险定金有权选择不交。

第十二掌：提车试车擦亮眼

莫提库存车，看准出厂日期，相隔太久的，就是库存车。

第十三掌：不见合格证不提车

如果经销商没有在提车时给出

合格证，就说明这家经销商资金运作是有问题的，宁可不提车，不交全款，也不要冒险。

第十四掌：提车日期要约定

一定要约定好提车日期，防止车商无限期拖延。

第十五掌：赠品品牌看清楚

车展商定的赠品的品牌、型号，也一定要看清楚。另外，车展的装具套餐，价值实际没有那么多高，标价五千的套餐，实际只值三千，甚至两千都不到。

第十六掌：拒绝改装加装车

改装车辆(明明有裸车，偏说没有，只有改装车的，都是骗人的)当做厂家直供车型进行销售，可有权不要。

第十七掌：提车时注意车辆细节

看看车辆漆面有没有划痕啊之类的，一定要检查仔细

第十八掌：抱团购车更实惠

通常，三个以上客户组成小团体购车就能争取大客户政策，不妨在展台看到有同样需求的伙伴凑成团购吧。(本记)



全新一代君越 齐鲁车展撼世登临 不同凡想

不同凡想 尊享礼遇

- 0利率金融方案
- 全系置换补贴
- 4年超长质保
- 2年无忧养车
- 别克汇金卡服务



山东润通汽车销售有限公司

山东鸿发森岳汽车销售服务有限公司

山东银座天通汽车有限公司

山东润通盛和汽车销售服务有限公司

山东嘉恒汽车销售服务有限公司

地址：济南市经十西路京福高速西行4公里路北

地址：济南市望岳路3777号（英雄山立交南3000米路西）

地址：银座国际汽车广场（济南市经十路2289号）

地址：济南市二环东路高架北首路西

地址：济南市奥体西路北段260-58

销售热线：0531-87986666

销售电话：0531-82788788

销售电话：0531-96566

销售热线：0531-88771111

销售热线：0531-88580166