

国庆长假车市再掀促销战

车商“放大价” 约“惠”黄金周

■ 本报记者 周月光

再过一天就到国庆7天长假了,海口车商又纷纷推出名目繁多的促销活动,一方面是大量新车扎堆上市,另一方面老款车型也打出降价促销牌。业内人士也提醒,在长假期间购车,需持理性态度,做足功课再下订单。

国庆促销战即将打响

“说实话,车展时我们库存消化差不

多了,现在提货的特别多,国庆期间还有哪些车型有大的促销,我得查查。”日前,记者在了解国庆期间车市的促销活动时,一位车商这样回复。

记者了解到,国庆期间车市的促销幅度和海报金秋车展相比,大部分车型促销价格比车展时高,但比车展前要略低;也有车商称,少款车型国庆促销价比车展时还低,但数量很有限,究其原因,还是车商的库存“消灭战”已经差不多结束,新车上市的优惠通常比较有限。

长假购车三“注意”

国庆长假是购车旺季,汽车作为家庭大宗消费品,消费者购车时都比较慎重。长假期间如何买到称心如意的车?业内人士提醒,购买汽车有三个方面需要特别注意:

货比三家。现在汽车行业竞争激烈,同档次车型比较多,消费者可以选择的品牌和车型则几个多达十几个,价格差别比较大,甚至同品牌同款车型价格

也有差别。因此,市民下单之前,一定要货比三家,特别是同级车型,不仅配置有差别,而且优惠幅度、售后保养也不尽相同,购买之前都要详细对比。

不急下单。现在无论什么品牌什么车型,甚至刚上市的新车型也都有优惠,而且幅度之大足以让人动心,特别是很多销售顾问,不仅非常敬业,而且懂得心理学,营销方法容易让消费者爽快下订单。遇到这种情况,有些消费者虽然签了订单,但很容易反悔,结果易出纠纷。因此,消费者购车前要理性,多跑几家店

再做决定。

看好合同。汽车消费投诉越来越多。一个重要方面是,消费者合同没仔细看就签了,付完订金才发现合同有不合理条款。出现这种状况,是因为汽车不是一般商品,涉及提车上牌、按揭贷款、售后服务等,消费者多数是第一次买车,而商家天天卖车,双方信息不对称,霸王条款消费者一时看不出来。因此,付款之前,要仔细看合同,不明白的地方要问,认为不合理的地方可以与商家协商修改。

国庆买车 优惠抢先看

嘉华集团汽车超市:

1.6L 广汽丰田雷凌店庆版。与普通版相比,升级了高级真皮座椅,增加10英寸超大屏幕导航,还新增360行车记录仪,此款车型市场价14.98万元,国庆期间优惠2.5万元;

雷克萨斯RX270。此款车为越野车,精英尊享版,市场价52万元,国庆期间推出两款特价车,优惠幅度达到8万元。

海南开心吉利旗舰店:

新帝豪系列5.98万起现车销售,国庆期间按揭享2年0利息,全系车型最高优惠现金1万元,高配车型还有保养、油卡赠送;

GX7越野系列7.18万起,国庆期间购车按揭享1年0利息,全系车型最高优惠现金1万元,高配车型更有保养、油卡赠送;

博瑞B级旗舰座驾现车供应,11.98万起,按揭享1年0利息。

一汽丰田:

混动双擎卡罗拉。置换购车,不限品牌,只要下单厂家就补贴2000元,如果加入混动双擎卡罗拉俱乐部,厂家补贴增加到4000元;保修承诺,3年10万公里保修,电池8年20万公里保修;金融支持,首付20%,3年贷款送5万公里免费保养。

丰众华长安汽车4S店:

长安CS75。现金和礼包优惠1.3万元,贷款贴息6000元;长安CS35。现金和礼包优惠1.1万元,贷款贴息4000元;睿骋现金和礼包优惠2.5万元,贷款贴息7000元。



海南交警发布国庆出行提示 高峰事故多 行车须注意

本报讯 (记者李关平 特约记者周平虎)国庆节将至,旅游观光出行需求激增,而且今年“十一”期间,高速公路将继续施行小型客车免费通行政策,届时,由外省进岛自驾游车辆大幅增加,交通安全隐患增多,交通安全压力不容忽视。海南交警部门公布节日易堵路段、事故高发路段,并提醒各位驾驶人根据提示安排出行计划,尽量错峰出行。

此外,在车辆进出岛信息方面,9月30日至10月2日由海口港、南港进岛车流量大,10月5日至6日,由海口港、南港出岛车流量大。

本版制图/陈海冰



易出现的违法行为

超速行驶、疲劳驾驶、违法载人、酒后驾驶,高速公路上因路况不熟导致的部分路段违法停车、倒车、掉头、逆行

道路危险路段 事故多发点段

● G98 环岛高速公路流量较大的东线段的海口至琼海段(易发生车辆追尾、刮碰);
● G98 环岛高速公路 K50-K53 段(长距离爬坡路段,重型货车速度跟不上,后方车辆易追尾,特别是夜间视线不好时);
● G98 环岛高速公路 K581-K586 段(易发生因驾驶人操作不当引发追尾

微信预约,全程摄像,维修过程可追溯 汽车上门保养挑战4S店

的这家公司名为“惠i车”,是海南本土的一家互联网汽车上门服务公司,也是海南航空股份有限公司孵化器成功孵化的企业之一。该公司把修飞机理念融入养车,保养检测全程录像,做到维修历史可追溯和维修者可追溯。

用户通过“惠i车”微信预约后,客服会电话确认保养时间,安排技师。技师上门后,会根据现场情况布置场地,放置摄像机,施工过程中摄像机会全程拍摄。同时,会对新旧件情况以及车身是否有划痕等进行对比拍照。

多数4S店无动力尝试

“对我而言,可能不会选择这种上门的服务。也许的确比较便利,但是我觉得维修技术和产品很难有保障,我本身对汽车修理并不了解,选择正规的4S店,就是相信他们的品牌和专业。而且很多车辆的检测需要大型的专业仪器

配合。如果上门服务,受场地和仪器不便携带的限制,肯定达不到这样的效果。”在海口一家宝马4S店内,一位宝马车主告诉记者。

记者走访海口多家汽车4S店,发现大多数4S店并没有提供上门维修保养服务。少数几家如海之怡凯迪拉克4S店,可以提供10公里范围内免费取送车店内保养服务。一位4S店售后服务经理告诉记者,海口消费者目前还没形成上门保养服务的消费习惯,专门的上门维修服务企业也没有形成气候,所以4S店也就没有动力尝试相关业务。

O2O模式业内褒贬不一

“厂商配件的纯正性和技师维修队伍专业度,使去4S店维修保养这一方式短期内还是会被大多数消费者所接受,并且无法被其他形态所取代。”海口某

4S店售后服务经理对记者说,与现在其他一些城市流行的O2O模式的上门维修服务相比,车主更愿意在4S店进行专业的大修服务,所以对于这种上门服务而言,业务类别主要集中在洗车、保养等技术含量并不高的领域,并不会对4S店的售后服务构成威胁。

“很多上门维修服务的O2O平台,都主打所谓的低价,以机油来说,不同品牌不同级别的机油,往往是一分价钱一分货,所以仅仅靠价格来评判上门服务就优于传统4S店是肯定不对的。”一位多年在高端品牌从事维修的技师告诉记者。

该技师还表示,现在不少上门服务O2O公司没有实体的店面,工作人员的维修水平如何、是否有资质等,车主都很难进行考证,而这些问题都会为汽车维护带来一定的隐患。一旦在维修过程中出现问题,车主也很难找到一个具体店家、部门来维权。



版面联系

周月光 18876677703
林莉莉 13876006886