

“双11”半价卖新车,电商布下什么网

是你双喜临门,还是他一箭双雕

“双11”半价不再是日常消费品的狂欢节,今年最抢眼球的是网上新车销售——整车大跌身价加入战局,某知名电商领头,喊出了新车“半价”的最低报价:如一辆凯迪拉克ATS-L 25T舒适型,只需要14.44万元即可买到,是原价的一半!这样的“馅饼”,你抢还是不抢?当然抢!不过且慢,“双11”的半价游戏,不是你玩玩就玩得起,游戏规则得好好细读。

新车“馅饼”摸摸底

距离“双11”还有半个月,先来看看今年“双11”网上新车销售与以往有什么不同。

首先抢眼球的是某猫商城,已经打出“汽车爆款五折起”的宣传攻势,提供47款车型近3万辆特价新车。一些整车厂家也在自家的电商平台“预告”了即将推出的“双11”特价清单,如长安推出奔奔PPO IMT天窗版赛道精英特卖,全系车型额外还有抵价券和油卡赠送等。同时,“双11”的预热活动已经开始了,如某汽商城近期上线了2545辆特价车,以一一口价方式限时特卖,摆明是为其11月份的“双11”疯狂购车节预热。

拼手气! 拼手速!

怎么看各大汽车电商的火热攻势,都有一大波馅饼将要掉下来的感觉。问题来了,“双11”的新车“半价”是人人

都抢得到吗? 答案是NO! 阿里汽车方面的相关负责人厉宣平接受本报记者采访时表示:“按照今年‘双11’的游戏规则,只有‘双11’当日前100名付清尾款者可享五折购车惊爆价。客户必须确保个人支付宝里有充足的资金。”

也就是说,每一款车的“半价”数量都有限制。要想如愿抢到半价,最好提前登记好个人购买信息,且先在预售期把定金支付了,然后保证支付宝里有充足的资金,最为关键的是——拼手速,看谁付尾款最快!

抢购有风险 五大陷阱逐个躲

状况1 抢到的居然不是“半价”?

记者了解到,在电商平台被摆上台面宣传的“半价车”,大多“货源有限”,如某猫此次计划有10万辆左右整车参与“双11”销售,但只有小部分车型可享受5折优惠。如凯迪拉克ATS前100名付清尾款的可享五折优惠,而荣威550则是前30名才可享五折优惠,另外一款斯柯达晶锐则只有前十名付款的才有半价“福利”等。这么一算,实在是数量非常有限! 所以别光顾着抢,支付后才发现自己买的不是“半价”。抢到固然是可喜可贺,如果抢不成半价车,别可惜。你也并非得按照原价购买,如原价28.88万元的凯迪拉克ATS,抢不到“双11”的半价优惠,也能享受23.4万元的

“双11”网上特价,大概是原价的8.1折左右。

状况2
买不成,定金和尾款不退?!

千万别被“双11”打出的“五折”优惠闪瞎了眼,细读每款车的购买条约。譬如在某猫的“双11”部分车型上就有“购车重点提醒”,其中一条:定金和尾款不予退还!

状况4 售后服务会否打折?

正如我们日常在4S店买车一样,买车要下定金。“双11”买特惠车辆,电商都要求客户支付一定定金,如某猫上,“双11”抢购新车之前,客户要支付3999元的定金,抢购成功,定金则可抵扣部分购车款,如抢购失败,那么条款也说得很清楚,别怪定金和尾款都不退给你。最坏的结局不过是你得再支付一点钱,享受原价的八折左右把车买下来。总的来说,抢购有风险,要提前考虑一旦抢半价失败,最后能拿到的优惠是否可以接受。

状况3 说好的车型“爆款”呢?

记者在几家电商平台查阅车型资料发现,网上特惠车不仅不是应有尽有,而且并非你想要的都有特惠。如果你想趁某猫的“双11”买辆豪华B级车,抱歉地告诉你,只有凯迪拉克可选,再降低点买豪华A级车吧,也只有奥迪A3可选,而且还是最不热销的“手动版”车型!

大部分汽车电商平台销售的新车,

律一视同仁,维修价格全部透明化,绝不会将优惠的价格变相转嫁到售后部分。而由经销商牵头参与“双11”电商促销的车商,同样表示,买车和售后是两套系统,消费者依然享受正规的汽车品牌质保服务和售后服务。

状况5 是库存车吗?

对于“半价车”,有些消费者第一个印象就是:会不会是处理不掉的库存车? 厉宣平说:肯定不会卖问题车给消费者。同时,消费者可以放心,一旦有问题,这些车辆享有“三包”服务和质保服务,消费者可以依法维权。当然,不怕一万就怕万一。记者提醒各位消费者,提车时要检查清楚新车的出厂日期,如果库存超过一年的,机油、轮胎、蓄电池等都会存在损耗,可向经销商或销售方协商更换新车。

(邓莉/广州日报)



车商参战“双11” 网上订车有优惠

本报讯(记者周月光)“双11”临近,网购愈发火爆。记者登录天猫发现,大部分汽车品牌都有天猫旗舰店,各种车型在旗舰店里也都会展示。通过天猫输入“汽车”,搜索出来的相关宝贝就有220多万件,包括汽车配件。

今年“双11”除了整车特卖外,去年的预订模式、“余额宝购新车”、“分期付款”等金融玩法仍在延续,也让用户有了更多选择。

网购汽车通常是在网上交完款后,再到实体店提车。海口神驰实业公司

东风雪铁龙4S店总经理于俊杰告诉记者,今年以来,海口有20多位消费者网上订车,然后到4S店来提车,除享受4S店的各种优惠和礼包外,额外还获得厂家赠送的2000元现金。

海南开诚汽车公司吉利4S店市场总监方李斌也表示,目前消费者网上购车,一般都是从汽车厂家开的旗舰店订购,没有统一的销售价格,因为最终开票、提车、上牌等购车行为必须在消费者所在地的汽车4S店完成。

因此消费者在网上购车,什么价

车观察

车企纷纷布局 汽车销售后市场

所谓汽车后市场是指汽车销售后,围绕汽车使用过程中的各种服务,它涵盖了消费者买车后所需要的一切服务。

据中国国家统计局近日发布的数据显示,前三季度中国生产总值(GDP)同比增长6.9%,六年来增速首度低于7%。受经济下行等因素影响,2015年中国汽车销量曾出现连续5个月下跌,但汽车后市场发展被业界看好。

根据预测,到2020年中国汽车保有量将突破2.5亿辆,售后服务市场的产值将会超过1万亿元人民币。

正是看重中国汽车后市场的商机,地处柳州市的广西汽车集团有限公司于去年启动了相关业务。该集团相关负责人介绍,将为用户提供在线保养、专业维修、技术共享等一体化服务,争取在5年内打造成为汽车后市场的领导平台。

对于背负巨大销售压力的车企们来说,汽车后市场成为新宠儿,业内涌现投资热潮。9月20日,上海汽车集团股份有限公司举行品牌发布会,隆重推出覆盖用户养车、用车、卖车以及车务服务的“全生命周期”连锁实体服务品牌——车享家,宣布全面进军汽车后市场的角逐。

为争夺利润,跨国车企也步入抢滩汽车后市场利润的时代。不久前,大众汽车表示计划将在中国兴建1200家快修店。保修车型包括进口大众、上海大众、一汽大众、奥迪、斯柯达等其它大众集团品牌。

与此同时,中国官方出台系列政策规范化和引导促进汽车售后市场的成长壮大。继2014年十部委发布《汽车维修业指导意见》后,2015年2月26日,交通部发布《汽车维修技术信息公开实施管理办法(征求意见稿)》,强调汽车生产者无差别、无歧视、无延迟公开诊断、检测、维修信息,明确了中国官方对售后市场的反垄断决心。

(中国新闻网/林馨 朱柳融)

记者从国家税务总局获悉,小排量轿车车辆购置税减半政策实施以来,效果初显,目前减税约25亿元,带动小排量轿车销售增长。

9月29日,国务院决定自2015年10月1日起至2016年12月31日止,对购置1.6升及以下排量乘用车减按5%的税率征收车辆购置税。

据统计,10月1日至20日,全国共销售轿车78.85万辆,其中1.6升及以下排量轿车64.04万辆,同比增长22.5%,占同期轿车总销量的81.2%,比去年同期和今年9月份分别提高3.03个和5.12个百分点。

从减税效果看,10月1日至20日,销售的1.6升及以下轿车不含税金额共计501.7亿元,减税约25亿元。(新华网)



新卡罗拉



奥迪 A3

购置税减半新政出台,小排量轿车受益热销 车市刷新“琅琊榜” “麒麟才子”有哪些

本报讯(记者周月光)车市也有“琅琊榜”,“麒麟才子”惹人追。国家出台购置税减半政策刺激车市,无论是合资品牌,还是国产自主品牌,小排量汽车销售都进入火爆季。记者走访车市,发现这些“麒麟才子”特别受欢迎。

1.新卡罗拉,1.6排量新卡罗拉车型多达9款,与老款车型相比,新卡罗拉在4个方面进行了升级:轴距加长,车身变大;变速器由4速自动挡升级到8速模拟挡;燃油经济性提升,百公里油耗降至5.9升;外观向欧系车型靠拢,给人感觉更精致。

不足:低配置简配,如无发动机防盗装置,此外,隔音效果不能让人特别满意。

2.奥迪A3,作为高端汽车品牌,两厢的奥迪A3车身小巧,全系标配1.4T发动机,百公里油耗不到6升,无论是高配还是低配,都享受购置税减半优惠,在同级车中性价比优势明显。如自动挡进取型起价19.99万元,本来就9折销售,加上购置税减半,现在购买相当于有2.8万元优惠。

不足:自动启停功能不太好,停停后启动反应有点慢;此外,有车友反映该款车低速时变速箱有点拖挡,感觉有力使不出。

3.东风雪铁龙C3-XR,搭载1.6L和1.6T两种发动机,共8款车型,全系享受购置税减半政策。在配置上,C3-XR配置比同级别车更完善,如智能多路况适应系统,一键切换沙地、雪地、泥地、ESC关闭、公路

5种路况模式,又如车载互联系统,集智能导航服务、汽车安防服务、车载互联系统、娱乐资讯系统、远程车辆诊断五大功能于一体。

购买此款车,商家有1万元现金优惠,国家有3000元节能补贴,加上购置税减半,综合优惠最高有2万多元。

不足:车身不大,看起来有点小气,此外,内饰不够精致,特别是中控台设计不太好。

4.全新途胜,在操控、安全、外观、科技、舒适等进行全面提升,如在动力上,搭载1.6T+7DCT的动力组合,同时配备全轮驱动、电动助力转向系统等;在安全方面,除传统主被动安全装置之外,还搭配有EPB+AUTO HOLD电子手刹功能等,此外,还增加包括智能泊车辅助系统、智能尾门等多项舒适性装置。由于新车上市,厂商无优惠政策,因此,购置税减半政策对喜欢此款车的市民是个意外惊喜,纷纷出手订购,以致出现一车难求现象。

不足:岛内无现货,下订单至少要1个月才有车提。

5.长安CS35,全系为1.6排量发动机,配置丰富而先进,如日本爱信5速—II全新手自一体变速器、全套美国天合TRW刹车系统兼容ABS等,但是,市场最高售价不到10万元,在同级别车中本来就非常有竞争力,现在,厂商优惠加上购置税减半,购买该款车综合优惠超过1万元。

不足:没有独立悬挂,跑起来舒适性不太好,另外,后备箱显得小。



东风雪铁龙 C3-XR



全新途胜



长安 CS35

海南日报

车资讯

语音操作 依然让驾驶人“分心”

据新华社电 研究显示,无论是语音控制车载信息和娱乐系统,还是语音操作手机功能,用语音指令代替手动操作仍会让驾驶人“分心”,构成交通安全隐患。

美国汽车协会交通安全基金会与犹他大学22日共同发布的两项研究结果显示,以语音指令代替手动操作,会让驾驶人最多分心27秒,时速40公里的汽车可在这段时间行驶300米。

据美国国家高速公路交通安全管理局统计,在美国,分心所导致的事故在2013年致死超过3100人,42.4万人因此而受伤。早先的另一项研究结果显示,在美国,约四分之一撞车事故的原因是驾驶人使用手机。

所以,近年来美国不少州立法,要求驾驶人使用“免提”类技术手段,以语音指令代替手动操作。为响应这些法规,近些年美国市场上的新款车大都新增语音操作信息和娱乐系统。

但犹他大学研究人员发现,用语音完成操作后,驾驶人的注意力不会立即回归道路状况。其后果可能是驾驶人错过“停车”路牌、忽略过路行人、忽视其他车辆行驶状况等等。

大众品牌前9个月 在华销量下跌7.4%

近日,大众集团中国发布了集团9月业绩,其中包含南北大众及进口车在内的大众品牌前9个月销量同比下跌7.4%,但大众仍表示对前景保持乐观。

数据显示,大众汽车品牌9月份销售235300辆汽车,成为第三季度中销量最高的月份。而其1月至9月总销量为191万辆,与去年同期的207万辆相比下降7.4%。大众汽车集团董事会成员、大众汽车集团(中国)总裁兼CEO海兹曼教授表示,9月份,大众汽车集团(中国)的销量也有显著上升,预期增长趋势将持续到年底并对第四季度的业绩保持乐观态度。

据了解,在大众集团中国公布的销量业绩当中,奥迪品牌前9月销量也有0.3%微量下滑,但斯柯达、保时捷和兰博基尼都保持增长。其中豪华跑车品牌保时捷1月至9月销量超过4.42万辆,相较去年同期增长35.7%。而兰博基尼前9月售出约200辆,销量增长47.9%。(京华时报)

上汽大通G10纪念版 海南同步上市



上汽大通G10是上汽集团主推的MPV力作,凭借“大动力、大空间、大科技、大形象”的显著特点,为消费者提供超越同级的驾乘体验,堪称“大大的MPV”。同时,宽体轻客强势产品V80也携其AMT自动波版本进一步满足了消费者的用车需求。10月24日当天海南合群店针对上汽大通G10纪念版及V80 AMT版本进行了海南区域店上市发布活动,G10纪念版共推出3款车型,售价为13.78万元—16.38万元。纪念版车型与现款车型相比主要是配置方面的升级。V80 AMT版本主要是填补了宽体轻客自动挡的空白。

在海口这座旅游城市,上汽大通2015款旅居车也受到了房车发烧友的欢迎。大通房车采用的前置前驱设计不仅能够保障车辆的操控性,还表现出非常好的隔音降噪效果;配备的高品质的灯光影音娱乐系统,为旅途中的乘客带来高品质的观影效果;宽敞阔绰的空间内放又可变成成为舒适双人床的沙发、舒适的座椅、空调、嵌入式电磁炉、220V电源、热水系统以及冰箱等多种设施。

品韩国美食 带韩现回家

10月24日,进口现代汽车韩国美食文化体验海南站暨厂家团购活动在海南韩现进口现代4S店隆重举行。在活动现场,40多位车友展开了韩国料理厨艺“大比拼”,参加活动的客户不仅能品尝到地道的韩国美食,还能品鉴进口现代今年的最新力作—2.0T大7座SUV新格锐。厂家为此活动特批18台活动指标车,让大家在心动之际就能把爱车带回家!

今年7月4日,进口现代旗下最新产品格锐2.0T新动力正式上市,共5种配置选择,售价25.90万元—33.43万元。以卓越的燃油经济性和驾驶性能,深得广大客户的青睐。2.0T强劲来袭,满足更多城市行车需求,提供更为节能高效的动力方案,2800mm的超长轴距使得车型的内部空间更加宽绰,三排座椅即便全部坐满7个人也并不显得拥挤,真正实现了“全员尊享SUV”。

“韩国美食文化体验活动”是现代汽车发起的文化活动之一,为了保证每位客户都可以学到一道地道的韩国菜品,海南韩现进口现代4S店在活动现场特别邀请来自韩国的的美食大师——金成淑现场指导传统韩国美食的制作过程,并由客户进行美食制作比赛,当天到场的每一位客户都载兴而归。