

为你支招

买车省钱 你会砍价吗？



人在旅途

做足功课 要价合理

当你准备和销售顾问谈价格之前,功课一定要做足,包括确定好选购的车型和版本,多咨询购买过这款车的车友或亲戚,了解此前的成交价格,或是在网上先电话咨询几家同城的4S店,必要时还可咨询成渝地区报价,做到心中有数。当然,如果身边朋友认识4S店的销售顾问,也可了解一下大概的价格,通过熟人介绍,报价也会比较合理。做足这些功课,当你面对精明的销售顾问提出自己合理的要价,这会让对方知道你是诚心买车的,同时也给对方一个信号,我是有备而来,知道大概价格的,别耍什么花招忽悠我!

掌握“慢”字诀 切忌操之过急

相信很多朋友都有这样的经历,节假日期间,不管是在4S店看车还是去车展看车,与以往相比最大的不同之处就是人明显变多,有时甚至进店好久都没有销售顾问来接洽,而此时销售大厅不停播放的“恭喜某先生订购一台新车”的广播非常容易影响你的判断。不管怎样,都不可操之过急。订单上涉及的裸车价、保险费用、加装项目费用和购置税的费用都要详细列出清单,比如保险类别甚至要精细到保额和是否购买不计免赔。看清这些类别,然后有针对性的砍价,这样更能确保价格到位、保险和赠送品也没有少。

一位有着多次购车经验的汽车达人介绍,谈价时要讲究一个迂回战术。首先是让价上要慢慢来,不可一下子退让太多,而且加价一次,必须是对方向同样退让一步的情况下,尽量把价格往中间靠拢。比如你给出的价格是15万元,谈价时,你加1000元的同时,销售顾问也要在他的报价上降价1000元。切记不要一步让价太多,事后又觉得后悔。

谨慎选择加装项目 防变相加价

除了车型和版本,还要确定好选购时所需要加装的精品,在谈价过程中,销售人员总会向你推荐一些加装项目,比如贴太阳膜、真皮底座、挡泥板、脚踏板等等,在有些4S店的套餐活动中,这些其实是加价算在购车总价里的,选择这些项目一定不要被销售人员牵着鼻子走,而是要看自己真的需要什么,剔除掉这些附加项也能节约一笔不小的开支,即使真的需要,也可提前在网上了解各类精品的售价。价格在500元以内的汽车精品,在洽谈过程中,尽量争取让销售顾问赠送,时至年底,4S店的任务量也比较大,为了冲量,只要不是价格太高的精品,销售顾问一般会选择退让。而对选择加装的项目也要大胆砍价,这部分4S店预留了足够的利润空间。特别是销售员推荐的一些成本低、实用性不强的精品,任凭销售顾问说得天花乱坠,都不要轻易动心,随便提高自己的车价。

(本报记者 张春华)

多元的碧瑶庄园

□谭守庚

科考采风其实是一件苦差事,考察回来要写稿子,于我有点难。不说同行的文人骚客们妙笔生花,就是碧瑶庄园那些诗词歌赋对联,也让人眼花缭乱,提笔就有“前人之述备矣”的感觉,顿显笔拙词穷。

笔下无货,心便耍横。转念:千万人往矣,非吾独往,蒙混罢了!但人流屡屡行,盈于眼前,像是愁闷。不由得人想:此地无舟车飞机之便利,无名胜古迹之盛名,何如磁石吸铁,引来众多游人小憩、团聚、度假、旅游乃至会议,使老有所乐,幼有所玩,学能获得静,娱能尽欢?两次赴碧瑶,总有收获。

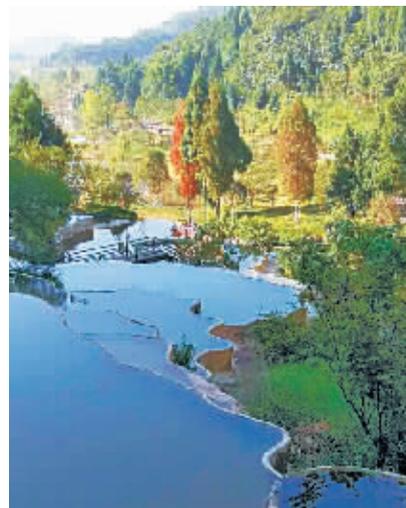
见到了碧瑶庄园老总向黎,一个“复杂”得近乎神秘的人物:企业界的教育家,教育界的书法家,书法界的慈善家……什么“家”都有独到之处,什么“家”好像都不完全是。我似乎在他身上看到了一种解读:一个多元的人,创造了一个多元的作品——碧瑶庄园,满足了各种层次人群的需求。来到这里,城里人似乎到了乡下,乡下人似乎进了城里,都找到了感觉:疲惫的人看到了凉亭,潇洒的人看到了田园,漂荡的人看到了港湾,空虚的人看到了归宿;文人因蛙鸣而生灵感,画家因山水而蘸彩笔,乐者因幽林而援笛箫……徽式建筑,苏式园林,游船画舫,儿童乐园,康养福地,婚纱美景,蒙古游帐,仿古草庐,尽列其中;连就石窟而建的古刹也得以修葺、石刻得以保护。无处不在的书法题刻,多为向黎的手笔,彰显主人的学养与品位。而依山造势,截水成湖,整土为畦,垒石营山,堪形筑室,广植名木,遍栽花草,重新安排山水,让游者漫步其中,人移景换,忽城忽乡,忽家忽野,各有所归,男女老少咸领趣味矣!似乎在物质中已找不到幸福感的人,在这里,大概也能隐约看到极简主义的背影。

路边,有几个拾掇花草的人,一问,知道他们就是碧瑶庄园土地上原来的农民。这里以前是贫困村,碧瑶庄园在这里选址与他们进行土地流转,他们在庄园里工作,每月有固定收入,农民真切地感受到精准扶贫的温暖,正乃“农夫相与于野,忧者以喜,病者以愈”。同时,碧瑶庄园项目也带动周边柑橘、茶

叶、鲜花的发展,成为渠县精准扶贫的一面旗帜。正说话间,几辆旅游大巴停在面前,一大群孩子从车上涌下来。原来,是向黎办的达州外国语学校的学生,今天来这里开展户外活动。据悉,这所学校的在校学生人数与教学质量均在达州市名列前茅,可见其办学宗旨得到普遍认可。突然,庄园、学校、扶贫几个词浮现在我的脑海。国家发展经济、重视教育、精准扶贫等重大治国方略,在这里落到了实地,生根、开花、结果。

改革开放三十多年来经济建设的高速发展,人们物质文化生活极大丰富,促使人们的消费观念发生了转变。三十多年前对城市生活的向往,变成了今天对田园生活的怀念。老人们开始消费记忆,年轻人在填补生活的经历,目光不约而同的投向山清水秀、天高云淡的乡村。乡村也因城市的辐射与浸染,悄悄地发生改变。对经济脉搏的准确把握,对消费心理的细致研判,是碧瑶庄园迅速崛起的另一个理由。碧瑶庄园的出现,为县(市)域城乡生活提供了多种可能性。

夜幕降下,站在擂鼓岭上,看着山下碧瑶庄园灯火璀璨。我心里在问:碧瑶庄园,明天你又会弄出怎样的响动呢?



面对年终汽车4S店频频推出的各种优惠促销政策,加之汽车购置税优惠政策还剩不到一个月时间,还没下手买车的朋友们已经有些按捺不住。记者一位朋友最近就忙于穿梭达城各个4S店,在有意向的几个品牌、车型之间比较、选择。朋友是一位拿工资的工薪阶层,让他一直纠结的除了对品牌车型还没最后拿定主意的价格因素。几次砍价都没达到心目中理想的价位,这让他很有些不甘。

针对消费者比较关心的“砍价”问题,记者特别咨询了在达城某4S店从事销售工作多年的金牌销售员以及几位汽车达人,将他们的心得体会和购车经验分享给正准备买车的消费者们,记住以下几点,可以助你少花冤枉钱,“砍”价到位。

主编 戚劲松
编辑 张春华 龚克

官方微信 dzwbwx
官方微博 dazhouxinwen

报料热线:2382258