

车语 友谊汽车美容 FRIENDSHIP CAR COSMETOLOGY



本栏目由瑞安友谊汽车美容商行冠名,扫一扫关注瑞安日报车友汇,欢迎踊跃发表观点,一经采用,将获得免费洗车体验卡一张,凭卡可享受两次免费洗车服务。

本期互动话题:

对于有车一族来说,为爱车买保险是必不可少的。在车险市场竞争日益白热化的今天,除了通过传统投保车险以外,电话直销车险、网络直销车险、汽车4S店代购车险等方式已成为目前主要的投保渠道。您认为,哪种投保渠道更加便捷实惠呢?

买车选高配究竟值不值?

上期话题:目前市场上,一些经济型车型的高配与低配之间价格相差了近万元,豪车就更不用说了,明明是同品牌、同排量的汽车,有的价格相差十余万元甚至更多。本期话题,我们来聊一聊,高配车与低配车的价格差在哪里?高配车究竟实用不实用?

高配功能几乎没用上

去年市民张先生准备买车时,在销售人员的建议下选择了高配置的车型,本来低配置只需15万元左右的车,加上了定速巡航、DVD导航仪等一系列的功能和设施后,价格达到近20万元。可现在陈先生却感觉异常苦恼,因为他发现大多数的功能自己并没用上。

“当时觉得高科技真不错,听销售员介绍那些功能觉得很新鲜,似乎

还挺实用的,可没想到现在一多半功能都用不上。”陈先生说。

定速巡航、真皮座椅、真皮方向盘、DVD导航仪,放眼如今汽车各种功能可谓是琳琅满目。一些功能,虽然说是汽车高配置的必备条件,没有了它们一辆车或许都称不上高配置,可是高配的性价比和使用性确实值得考量。

中配车更受消费者青睐

我市某4S店相关负责人王经理表示,目前高配置与低配置的主要区分在于一些功能性的有无,比如定速巡航、电动座椅等;其次在于配置的豪华程度以及舒适度的差异,其实汽车的关键设备,如发动机、底盘等都是是一样的,也就是不同品牌、不同材料之分。

采访中记者了解到,目前大多数消费者都还是比较理智的,购车所需要的功能则跟每个人的使用习惯相关,不少消费者在购车前已针对某一类车型从产品的功能到价格进行过详细了解,当然也有部分车主买高配

置的车,就是拿来“炫”的。

王经理介绍,在推荐汽车的时候,一般会根据消费者的预算以及需求来推荐适合的车辆。高配置车辆,一般追求的是全面享受,而主要的功能也是一些高科技的配备。无论高配置还是低配置,这都是针对有需要的人群来设计的,“其实在实际的挑选中,中配车的需求量才是最大的。”王经理表示,同一款车低配的18万元,高配则可以高达30万元,但大多数人都会选择中配型23万元左右的车辆。



微友观点

微友 小破厂球童 说:高配车与低配车价格相差的方面主要是体现在一些比较高级的配置上,这些配置有些还是比较有用的,像座椅通风,能够在炎热的夏天让驾驶员感觉更舒适些,确实是不错的功能。不过有些车型鼓吹什么“夜视系统”,但实际上用起来一边看中控显示屏一边开车岂不是更加不安全?我个人觉得普通消费者最好还是理性消费,不要盲目跟风,一些经销商极力推荐的高科技配置可能根本用不到几次,反而容易损坏,因此选择满足一般大众需求的中配车型就已经足够了。

微友 Koyou 说:外形完全一样的两部车,却因为肚子里的略微差别,价格却天差地别。其实高配车的很多配置用处并不大,相信不少车主仅仅是为了匹配

自己的身价才购买高配车。所以我认为,多花费几万甚至十几万去为“鸡肋”配置埋单并不划算,如果有经济能力购买高配车,倒不如购买相对低配的车型自己进行加装,会更加舒适实用。

微友 勇 说:很多人买车都会听亲戚朋友的推荐,其实这也没什么错,群众的眼晴是雪亮的嘛。不过你自己也要考虑一下,自己用车的目的是不是和别人一样,也许别人买车是为了商务,而自己却只是为了简单代步。那么你就想想自己是否有切实需要的配置,而那些华而不实的能免则免。

(恭喜 小破厂球童、Koyou、勇 三位微友获得由瑞安友谊美容商行提供的洗车体验券1张)

链接

电加热座椅:有这种高配置功能的车辆空调系统也不会差,既然有空调,要电加热座椅有何用处?还不如配个保暖坐垫更加实在。
定速巡航系统:定速巡航装置本是为那些地广人稀、路网发达的地方设置的懒人用品,不过眼下城市车流密集,能够派上用场的机会甚少,选之要慎重。
多碟CD:有的车辆配备了6碟CD机,但又有多少车主一次性放6盘CD听,操作复杂不说,就算真有人放6碟在它里面,要记住是哪6盘都十分困难。
电动座椅记忆功能:私家车的驾驶员常年都是一个人,电动座椅记忆功能能派上多大的用处?手动调节足够了。
车载冷藏柜:车载冷藏柜一般都是喜好旅游的家庭或个人才会喜欢用,但一年到头,能出外旅游几次?而且一旦出现故障,维修麻烦,选购要考虑清楚。

这些高配很少用到

淡季不少特价车来袭

购特价车,做好功课再出手!



都说购车要挑好时节,“金九银十”是首选。然而也有消费者认为淡季才是真正的购车时节。近期我市部分经销商不约而同都有一些特价车推出,那么,购买特价车需要注意些什么呢?

本版文字 记者 陈丹丹

特价车可遇不可求

的确,淡季购车,享受到更大幅度的优惠政策肯定是必不可少的。在此期间,现车充足,颜色齐全,不会像旺季那样货源紧张,提不到现车。

进入车市淡季,不少消费者发现一些4S店频频发现有特价车推出销售。但多数都是限量特价,不仅在数量上有一定的规定,并且也都是在一特定的时间内推

出,超过这段时间,就找不到特价车了。

“特价车基本上是底价了,有些车型可能是亏本。”我市一4S店销售人员林先生说,“有些特价车要比一般优惠价格再低上几千,主要是新款上来后,老款车清库存,推出一部分特价车能吸引消费者的眼球。”

“我去年在4S店看到有特价车出售,

价格要便宜近1万元,销售人员告诉我之所以车价便宜是因为车门的车漆被刮到。大部分人买车都追求完美,宁愿等也不要买这车,所以这车就在4S店放了很久。”车主陈先生表示,自己也怕买到问题车,刚好有熟人在4S店工作,表示这车的确只是车漆被刮了,就放心买了。开了一年多,车子确实没问题。

购车前问明特价原由

时间停放在露天,很多零件会老化需要修理。比如会出现车胎撒气,或者有些零件老化等问题。4S店想要出售这些库存时间长的汽车,只好特价处理掉。买家如果不注意这些,出了问题很容易引起纠纷。因此,购车前还需仔细查看详细了解。

另外,有部分特价车也是存在一点小瑕疵的车,因为4S店汽车在运输时难免会磕磕碰碰的,很多都是一下子满载几十辆,

就算运输时没有出现意外,在卸车的时候难免也会出现小蹭伤,这样有小瑕疵的车4S店无法退回厂家,只好将这些车优惠卖给买家。当然,现在随着消费者购车越来越理性,对车子也越来越了解,4S店一般也不会将小瑕疵的车进行“包装美容”后再卖,而是会打出特价的牌子,并在销售时向消费者详细说明。不过消费者在购车前也应自己再多斟酌一下,是否值得出手。