

车语 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:

进口车国产,成了豪华品牌扩大自己的产能和市场的一种途径。从今年上半年开始,捷豹路虎、英菲尼迪、凯迪拉克、讴歌轮番上演的国产化战略已经开始逐渐落地。豪华车的国产化比例逐年提高,车价也在不断下探,对此,你认为消费者会不会“买账”?



汽车代购需警惕 带双慧眼识乱象

如今,代购行业发展兴旺,其触角已延伸到生活的各个领域。汽车作为大件消费品,也开始登上代购舞台。但打着“不加价提车”“省排队提车”“代购即送礼包”等旗号的汽车代购,真的靠谱吗?

近日,市市场监管局就连续接到两起相关投诉。

汽车代购频频引纠纷

日前,市民林先生与陶山一家汽车代购公司签订订车合同,委托其代办车辆按揭贷款。一系列手续办完后,林先生顺利提到了车。

正在欣喜之余,岂料该代购公司与担保公司产生矛盾,将林先生的车辆购置合同一再扣留,导致车辆迟迟无法上牌。

无独有偶,市民郑先生也在该代购公司订车,并全额付清车款。按合同规定,郑先生可于7月上旬提车。但到了提车时间,该代购公司却借故拖延,并承诺郑先生如果在8月上旬提车能额外补贴油卡,如超期将全额退款并赠送礼包以弥补损失。谁知一个月时间过去了,该公司再次失信。

无奈之下,林先生、郑先生先后拨打了12315热线寻求帮助。

不良卖家玩起 躲猫猫

接到投诉后,市市场监管局陶山所执法人员当即联系林先生和郑先生了解详细经过,同时联系该代购公司确认协商。

起初,该公司员工先借故称负责人出差在外无法联系,随后直接玩起“躲猫猫”。因被诉方未出面,调解无法进行。日前,林先生和郑先生已向公安部门报案以待处理。

温馨提醒:

汽车代购还需留心眼

市市场监管局提醒广大消费者,汽车代购业缺少规范性行业标准,商家资质良莠不齐,消费者在代购此类大额消费品时,应注意以下三点:

核对代购商家经营资质。消费者可要求商家出示经营许可证,并查看其证照是否合法、经营内容是否属实等。

保留订购单据以便维权。消费者在代购车辆时,应对约定款项签订书面合同,不能简单口头约定,需将合同、交款单据等收据仔细保存,如遇不良商家,可作为证据来维护自身合法权益。

约定正规渠道提车。正规代购商家通常与4S店有良好业务联系,可获得二级经销商价格和优惠,车辆也是由4S店按正规购车流程提车,因此消费者可以与商家约定直接向4S店提车,增加交易透明度。

(记者 陈丹丹 通讯员 池飞凰)

汽车销售模式或迎新变局

4S店卖车将不再局限单一品牌

记者 陈丹丹

上期话题 8月1日,国家工商总局发布《关于停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作的公告》,宣布自今年10月1日起,停止实施汽车总经销商和汽车品牌授权经销商备案工作,汽车4S店不再只销售单一品牌汽车产品,将可以同超市一样,销售多种品牌汽车产品。你觉得这一政策可实施性强吗?对消费者购车会产生哪些利弊?

《公告》一经发布,便在汽车圈内引起轩然大波。

有业内人士分析,这项新政最直接的影响将是打破以厂家授权为核心的汽车零售体系的垄断。也就是说,汽车销售的门槛大大降低,汽车大卖场和汽车超市或将出现。

一个4S店可以卖不同品牌的车,这让市民们对未来的汽车销售模式有了更多想象的空间。

购车体验有望升级

记者在采访时了解到,虽然目前4S店只能销售单一品牌的汽车,但是也有“类汽车超市”的存在。但这些“类汽车超市”通常以代理点的形式存在。

“代理点没有现车,客户可以在那里先订车,再通过代理点到指定的4S店提车。”我市一4S店市场专员杨经理告诉记者,与正规4S店相比,这些“代理点”没有足够专业的售后维修等技术支持,显得“势单力薄”。

“如果正规4S店能够形成‘汽车超市’业态,消费者能够获得的售前和售后服务就更佳。”杨经理表示,若今后真的出现“汽车超市”,多个品牌多个车型为了抢占更多的市场份额,必然会产生竞争,同店内各汽车品牌之间的价格战或许在所难免,消费者购车体验有望升级。

4S店称暂时影响不大

据了解,现在想要成为一个有“身份”的汽车经销商,需要先得到汽车厂家授权,然后才能到工商部门登记获取经营资格。这样就产生了一个弊端:厂家和经销商的关系,犹如上级和下级,后者的行动受到厂家诸多牵制。

而对于“4S店卖车将不再局限单一品牌”一说,我市各4S店均表示暂时影响不大,但对新审批的4S店是否会产生影响不得而知。

“目前,一些抢手的品牌供货渠道由厂家控制,虽然取消授权,但厂家可以通过资金的手段去控制。”我市一家合资汽车品牌4S店销售顾问表示,“4S店装潢费用补贴、月度返点、年度补贴,厂家回馈的资金不少,对4S店来说是一笔不小的收入,所以新政暂时不会改变4S店销售格局。”

业内人士一致认为,短期内,厂商占主导地位的局面很难改变。新政实施后,汽车销售门槛实质上并没有降低,因为汽车销售需要厂商授权、供货渠道、雄厚资金等方面去支持,缺一不可。



微友观点

微友 茴香豆 说:眼下的4S店模式,一个品牌只能有一家销售,这就类似于垄断,你想要买这款车,只能接受这家4S店的价格。而汽车超市的出现,将强化经销商的话语权,削弱厂家的控制力,有望增加经销商的谈判资本,从而达到压缩成本的目的。新政下,未来的汽车流通会更加市场化,销售和售后的模式也有可能生变,这对于购车者来说应该会受益的。

微友 梦里花落 说:现行4S店模式已发展到鼎盛时期,随着政策对经销商的松绑,汽车销售也将呈现多元化发展,汽车超市、汽车大卖场等模式都很有可能成为新兴发展方向。与4S店的高成本相

比,大卖场的突出优点就是成本较低,因此在市场竞争日趋激烈的情况下,难免会有部分经销商转向大卖场模式。

微友 天天 说:如果在一家店就能选择多个品牌的多款车型,对于购车者来说比较方便。而且多个品牌的同级别车摆在一起,车商之间的竞争应该会更激烈,给出的优惠力度应该会更大。此外,新政对消费者可以间接地起到保护的作用,因为购车时省去了货比三家的麻烦,多款不同品牌车摆在一起看更直观,也不那么容易被忽悠。

(恭喜 茴香豆、梦里花落、天天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)

瑞报车友会 全城火热招募



“瑞报车友会”作为瑞城最权威的车友会之一,今后将会提供解答用车疑问、协助消费维权、举办车友活动、丰富用车生活等4大贴心服务,力求为车友带来更多便利,让广大车友足不出户就能掌握瑞城第一手车市动态。目前,车友会正在努力整合市内合作的洗车店、汽车美容店、汽车维修店、保修公司等资源,希望丰富车友的用车生活。

【申请入会】凡年满18周岁的瑞城车友均可免费申请入会,户籍不限。加入“瑞报车友会”QQ群后,第一时间下载入会申请表,填写完整后发送至邮箱451186762@qq.com,审核通过即可完成入会。

QQ群号:41793429