



扫一扫二维码
加赣报车友公众号
了解更多精彩资讯

新能源汽车优惠唱主角,热销燃油汽车补贴少

新车网上购 圆你买车梦

一年一度的“双11”拉开序幕。“双11”已不只是日常消费品的购物节了,不少汽车品类商品纷纷“上架”造势。笔者留意到,今年各大电商平台竞争更为激烈,低至五折的新车促销已然成为每年“双11”的好戏。

“新车半价”是最大噱头

作为每年“双11”的重头戏,今年的五折新车的促销又有什么新花样呢?笔者在各电商平台浏览发现,相对往年数量屈指可数的五折新车,今年各平台加入“五折”阵营的新车多至上百台。今年不仅有天猫、京东这样的老牌电商劲旅,苏宁易购等也通过自己的线上电商和线下渠道,联合各汽车品牌加码促销。就连各大汽车厂商也为“双11”活动卯足了劲。

例如,一辆指导价14.98万元的新能源汽车威马EX5-Z,“双11”补贴至五折,仅售7.49万元;一辆指导价16.28万元的吉利几何C,补贴至五折,仅售8.28万元。用一半的钱拿下新车,怎么看怎么抵。

值得注意的是,今年的“双11”不再局限于“线上线下订购购车,线下提车”的单一模式。有的电商平台针对一部分汽油版车型还推出“折上折”,其“双11”汽车补贴是在线下各种优惠之后再叠加的实惠。

“双11”车辆网购指南

●店铺:参与商家“身份”不一

通过网上购买这些低折扣车是否可靠呢?笔者浏览电商平台“双11”促销页面时留意到,参与“双11”活动优惠的车型,主要有三方面渠道。第一种为汽车企业在电商平台上的官方旗舰店;第二种则是平台自身的旗舰店,如天猫汽车旗舰店;第三种则是第三方购车平台或APP在天猫的官方店,如弹个车汽车旗舰店、大搜车旗舰店等。不同渠道根据自身情况,推出的优惠补贴也是有所区别的。无论是哪种,购买前建议细读规则,避免不必要的消费纠纷。

●车型:新能源汽车唱主角

今年“双11”优惠力度较大,新能源车型占比超过一大半,而且“五折”专场的车型基本是新能源车型。相对于新能源汽车



(资料图片)

唱主角的五折“跳水价”阵容,传统燃油汽车的折扣就没有这么低了。一辆新款奥迪Q3轿跑,“双11”可享受的补贴是1.1万元;别克昂科威S则可补贴2万元……优惠最大的是一辆上汽MAXUS T60,补贴达到4.6万元,但这是一款原本受众面就较窄的皮卡车,除此之外就是在乘用车市场上表现一般的车型或品牌。而相对畅销的品牌,不仅参与车型少,优惠也较少,仅几千元补贴和礼包。

●数量:依旧是“手快有,手慢无”

天猫是从10月21日起就启动“双11”提前抢购活动,苏宁则是从10月31日起启动“开抢”,享受“双11”特价补贴的车型分批放出,笔者咨询多个店铺客服人员得知,类似半价购车这种大额优惠,往往名额有限(如只有1个名额),而小幅优惠的一些车型名额较多,但通常也就50至100元左右。这也意味着不少大幅优惠的特价车是“手快有,手慢无”,想要买车的人不妨“调个闹钟”提醒下自己。

●购买:遵规下定 有特别门槛

“双11”的半价车和秒杀价车型价格虽然诱人,但因数量有限,平台为了防止恶意抢车,也增设各种小门槛。如想要抢购的车主,部分车型得先缴纳99元或4999元不

等的定金才能参与活动。而且在一般情况下,抢到了购车名额后,需在14天内到客户选择的提车门店核销定金,定金一旦核销则不可退,如果没有按时核销定金,下单后7日内定金也将自动核销,可能会面临无法退款的尴尬。

“双11”网购新车注意事项

1.付款流程:在电商平台买车,操作流程比较简单,加入购物车就行。但要先支付数额不等的定金,抢不到这辆车,定金可退。

2.支付尾款:不同平台或品牌有不同规定。有的是直接抵销1000元或者2000元的新车价格,有的则需与4S店核销。一定要看清楚规定,尾款是支付给电商平台还是厂家指定的第三方平台。

3.提车:在电商平台买车后,提车也是关键的一步。注意,汽车这类商品厂家是不会“送货上门”或“包邮”的。提车一般是去平台或厂家指定的经销商,注意选择。

4.是否产生额外费用?在“双11”网购新车,读懂细节非常必要。特价车一般是特供版,这意味着4S店不一定会有这款车型,需要厂家直供。所以线下是否会被收取运输、车贷等其他服务费用,一定要看清楚网上购车的条约。(邓莉)

理性看待“双11”量需下定不跟风

今年“双11”的新车促销、特价房源算是很有诚意,排除能否抢到的可能性,不难看出当下汽车市场的优惠逐渐趋向新能源车型,房地产和互联网的结合也是一个大趋势。

当下,新能源汽车市场占比依旧较小,车型的选择也少,相比燃油车型优势不大,厂家只能通过加大优惠让利刺激消费者买单。而地产方面,相关房企联手电商平台积极促销,一方面能够填补上

半年销售的亏空,另一方面也能够加快企业的去库存。

业内人士认为,当网购成为潮流,互联网渠道已成为争夺消费者的新战场。但目前看来“双11”参与车型仍然有限,多冷门车型,让消费者选择面小,仍有不少遗憾。这背后除了是平台做噱头引流外,也反映出线下实体店依然是汽车这类大宗商品消费的主战场。

同理,线上卖房搞大促虽然热闹,但

对于普通消费者来说,仍然需要亲自到实地进行考察,与线下相比,线上购房消费者未能获得更多的便利性,毕竟买房对每个家庭来说都是大事,目前消费者更习惯于传统的现场踩盘置业。

有房有车,安居乐业。理性看待“双11”活动,切勿盲目跟风,对于真正

热门车型、真正品质住宅,消费者往往占不到多大的便宜,网购车房谨记量需下定。

(杨芳)



“双11”网上卖房 你来捡漏吗

一年一度的“双11”购物节日前已正式开启,商家各种预售促销如火如荼。如今,不仅能从网上买到日用品,还能买到房子了。继阿里宣布上线3000个在售楼盘、80万套特价房后,苏宁易购也加入卖房大战。对此,相关房产专家认为,“网上看房”“网上选房”“网上购房”越来越受到认可关注,这对于消费方式的转变有积极的作用。

◎现象:各大房企入局“双11”

“双11”在即,各大电商平台摩拳擦

掌,纷纷推出各类跨界合作。10月底,阿里联合易居上线天猫好房平台不久,便发布了一项今年的电商卖房计划——将上线3000个在售楼盘、80万套特价房,迎接即将到来的“双11”购物节,并喊出了“全国一半在售楼盘即将登录‘双11’打折”的口号。继阿里之后,苏宁易购也宣布将有超过100个房产品牌参与“双11”卖房活动,碧桂园、富力、融创、绿城、首开等知名房企都给出了较低的折扣,有超

500套特价房,补贴五折至七折。

笔者打开天猫APP看到,“天猫好房”栏目里,碧桂园、中南集团、绿地集团等大型房地产品牌均设置了卖房专栏。

公开资料显示,去年“双11”期间各大电商平台就开始试水线上卖房模式。阿里拍卖累计推出上万套特价房,包括二手房、特惠新房等,类型涵盖学区房、地铁房、景区房;京东牵手超200家地产品牌,在70个城市推出6000套以上的折扣房源;苏宁易购则牵手恒大、开启了“恒大集团官方旗舰店”。

◎市民:有人认同有人谨慎

对于互联网卖房这一现象,市民的看法有所不同。

市民孙先生表示,现在网购越来越方便,可以对商品进行全方位的对比。房产作为大额消费品,网上购买也是必然趋势。他说,“目前来看,从网上买房子能获得更多的优惠,我认为是非常划算的。”

市民韩女士则对网上买房的问题表示谨慎。韩女士认为,通过电商平台买房其实是一种非实景的购房,难免对一些细节问题把握不准。对于要居住的刚需型用户来说,这样仓促买房很可能会产生很多的后续麻

烦。她直接指出,“我觉得买房毕竟是一笔大的支出,在电商那里购买,不清楚房产的保障体系是否健全,监管机制是否完善,我认为还是有很多风险的。”

在我市一家房产中介机构工作的刘先生认为,网上买房对于刚需者确实有一定的风险,但是对于投资型购房者来说,他们不在乎中间的一些小问题,主要看重的是开发商的品牌和声誉,网上看房也节约了看房时间。但消费者在购买房屋前,仍然要遵守当地的限购政策,看看自己是否满足所在城市的购房条件,如果满足,就可以到网上选购特价房了。

◎专家:对消费方式的转变有积极作用

电商线上卖房已经不是第一次试水了。特别是今年,疫情的影响更促成了房产中介和电商的牵手。对此,业内人士表示,房产交易复杂、成交周期长、销售专业度要求高,现阶段而言,线上卖房仍然要解决如何将流量转化为销售业绩的问题。但从行业角度看,电商与房产结合是大趋势,但在这个趋势过程中,需要各类企业积极探索和参与。通过此类创新,能够对

房地产互联网平台的发展提供更大的思路。消费者后续对于互联网平台的关注程度会加大,这对于消费方式的转变有积极的作用。

对于网上购房,有法律人士提醒,传统中介服务对于购房双方的责任、义务都有明确规定,并能出具格式化合同文本,而电商卖房是一种新鲜模式,双方如何立约、服务如何规范尚存空白,消费者下单前一定要谨慎。(李楠)



(资料图片)



行业资讯

2020年中国汽车业整体售后服务满意度提升

日前,最新研究报告显示,2020年中国汽车行业整体售后服务满意度指数为747分,豪华车品牌(774分)的售后服务满意度领先于主流车品牌(742分)32分。同时,自主品牌汽车与其他品牌汽车的差距继续缩小。

全球消费者洞察与市场研究机构J.D.Power(君迪)5日发布的2020中国汽车售后服务满意度研究(CSI)显示,

韩系品牌汽车的售后服务满意度(761分)领先于其他车系,相比2019年上升5分。欧系品牌汽车和自主品牌汽车2020年进步幅度相对较大,而且自主品牌进一步缩小了与其他品牌的差距,距离排在其前一位的日系品牌汽车由2019年的10分缩小至2分。

此外,高售后服务满意度品牌的再购率约为低满意度品牌的两倍:(来源:中新网)



江铃凯运蓝鲸 152马力澎湃上市

(新增2450大货箱可选)



有份安全感,献给“卡车人”

驾驶卡车需要绝对的安全感,那么安全感从何而来?江铃“老司机”凯运蓝鲸来告诉你。

安全感是一种守护。凯运蓝鲸在安全方面下足了功夫,车身采用宝钢高强度板材结构,加固加强型底盘,防撞抗冲击。自身满足77项安全性能指标,全方位保证高强的抗形变和耐

久性,全系标配离合气助力、断气刹,一路呵护驾驶员安全。

安全感是一种体贴。凯运蓝鲸采用了腾豹JX4D30发动机,额定功率152马力。满载最高时速也可达到120km/h,真正做到千里“江铃”一日还。

选择凯运蓝鲸,拥抱安全感。凯运蓝鲸是你运输事业坚实的后盾。(李清)

赣州江铃汽车销售服务有限公司

地址:赣州经开区迎宾大道中段工业一路
销售热线:0797-8309088
24小时服务热线:0797-8309055

赣州福铃(南康)

赣州江铃赣县分公司
赣州江铃于都分公司
信丰方圆

销售热线:0797-6699866

销售热线:0797-4412559
销售热线:0797-6416199
销售热线:0797-3339688