

【有個台灣家】看車看台灣

【文化籽：有個台灣家】

我們在台灣已經生活了大半年，已經非常習慣出入完全依賴私家車代步，就是一踏出家門，第二步便踏上我們的車，每天最基本是學校、餐廳和家三邊走，所以越來越發覺，私家車在台灣生活是不可缺少的重要必需品，而且有時我和老公要去不同的地方辦事，我們也開始有添購第二台車的需要，所以最近我們閒來會進行「睇車」這個活動！

其實我對買車沒有甚麼經驗，這回事都是交給老公全權處理，不過在參觀過幾個不同車行後，確實讓我對台灣車行銷售員細心的服務另眼相看！

試車試「上門」

「我們不是住在附近！」我跟車行銷售人員說。「不緊要，你給我留個電話號碼吧！我們再和你約時間，把你想試的那款車直接開到你的家讓你試！」我們沒有在香港買新車的經驗，所以也不確定香港的車行是否有這樣的安排，但面對着台灣車行銷售人員細心的安排不禁心裏讚賞！其實我們看的車款只是韓國牌子的家庭小車，並不是甚麼名貴房車，卻遇上這些禮遇，確實讓我們有點受寵若驚！除了台灣車行銷售人員的服務態度抵讚之外，原來這邊買新車的優惠條款也蠻有彈性，買新車可以講價！老公在這段日子對各種不同類型的車款都做了功課，很多台灣人都習慣把買車後的菜單發佈在網上分享，在買新車時配送設備裝置「有得傾」也是意料中事，但因為台灣地大，不同地區的車行競爭激烈，所以不同車行的銷售人員提供的優惠和價錢不盡相同。

半年前我們**移民台灣**想要買我們的第一台車時，隨意走到社區內的一間日本牌子車行參觀，就遇上一個看上去像很資深的銷售員，跟我們介紹了半天，已經到了談價錢的地步時，卻遲遲不肯告訴我們車價，只是不停的問我們：「你們心目中的價錢是多少？」天呀，我是在菜市場買菜嗎？我說想用十萬台幣買那7人新車可以嗎？談了半天，浪費了不少唇舌，遇着那冥頑不靈的銷售人員，最後我們都投降了，帶着兩個兒子累透的離開車行。其實我們對那款車的價錢一早已經心裏有數，但就是想不到這邊買車可以這樣講價，最後我們也是乖乖的問朋友意見，經朋友介紹下認識了苗栗縣的車行銷售員，那銷售員就真的從苗栗開兩個小時車到我們桃園的家做介紹，這樣的服務態度才像樣嘛！

作為一個對汽車不熟悉也沒有甚麼興趣的女性角度出發，我不知道甚麼車款或型號或價錢是最好，只是從「睇車」這些經驗上，令我們對台灣又認識多一點點，那種台灣着重人性化的體驗，好像凡事都「有得傾」的社會風氣或者有好也有不好，卻讓人覺得，這是一片有溫度和感覺的地方！

撰文：Cass（King Kong媽媽）

80後爸媽，兩年抱兩後，做了全職爸媽陪伴孩子成長，2017年5月舉家**移民台灣**，重新出發，帶著孩子找另一片新天地！facebook：King Kong全職爸媽大作戰

編輯：彭錦明