**4S店赚钱套路**

1.车价

我们卖一辆车的提成是固定的，不管卖多少钱~所以多一千少一千无所谓的，全看我们领导关系怎么样，能不能申请下来，这个方面您如果厉害的话，可以把钱压一压~不过肯定有个底线，您别无休止的想要底价，您觉得差不多合适就行，才能买的舒心。

2.精品/装饰/装潢

这个地方是个大头哦，对于我们来说，可是5%的提成哦~ 所以我们会想进办法让您多买我们店内的东西~而且会告诉你在外面乱加装东西万一出事了可没有3年10万的质保哦，反正就是吓您咯~我们店内员工自己车装东西都是天猫淘宝咯，给我们售后师傅买盒烟，给点零用钱之类的，分分钟都装好了。

3.贴膜

为什么不把贴膜放装饰里么，因为我们给你们说的什么3M啊，威固膜啊，我们都是成桶的进过来，成本狠狠狠狠低的，低到什么程度？ 成本80%是3个师傅贴3个小时的人工呀。不过要说好不好，还是4S的好，我们真的是有任何一点点小问题我们都给你们重新换新的哦，反正就是人工嘛，师傅闲着也是。外面哪找这么负责任的？所以贴膜上，多压价，我们这边基本1000就能给你出~

4.保险

我最爱的保险，不优惠呢~为什么人家电话车险都能打7折，外面普通车险也能8折，你这为啥不打折？因为我们是厂家直保/24小时免费救援/我们有保障/在哪买的车在哪修全用原厂/品质有保障blablabla

我有纯利润的50%的提成好吗！一般我们4S跟保险公司拿在7-8折之间，剩下的是我们要赚的好嘛！你一万的保险我能提1000块！我干嘛要给你打折！ 我就要靠我的口才让你在店里买全险！因为我们真的对于事故车很负责！24小时，事故车组的同时大冬天凌晨睡着了听到你车出问题，绝对爬起来去帮你解决！不过您别真以为这是对您好，因为您的车要修啊，这可是产值啊，可是他们赚的钱，您可是金主啊~ 你在别的保险公司买保险能体会到这事么 其实也能~只要有车修谁挑啊~ 所以保险还是靠嘴忽悠，毕竟也真的是为您有保障~

5.分期

娃哈哈哈哈，分期简直是齐活啊，一收手续费，二必须买全险，三必须交续保押金，四必须啪啪啪

所有4S都收手续费，这项费用是4S的纯利润，没有任何成本，我们当属根据你车型不同来定，小车2500 中车3000 大车3500，对应提成500 600 700~你说赚不赚！

分期必须全险，而且不打折，我们都说因为分期车，万一blablabla~ 反正这一项你每出10000我赚750-1000~ 你说赚不赚！

续保押金是啥，就是你要分三年，你必须在我们店连买3年保险，为了保证你第二年在我这买，所以你先交2000块押金~反正都是你的钱，以后还能用嘛~这是啥意思，就是以后每年我还能赚750-1000哦~你说赚不赚！

这里面，手续费是可以谈的，不能没有，不赚钱谁卖你？

第一年分期折扣是没法谈的，4S都这样，不能破坏市场。

以后的分期是不用在4S交的，哪便宜哪买去呀~

6.上牌费

你可以自己跑去办，花费大概是100以内，1-2天的全天时间，也可以我们代办，700块带环保标，你不用花时间，一单我们提30，毕竟公司要养活一个专人去办事嘛，看各位怎么觉得了，看看自己纠结无比的办证的一天值不值600块的溢价咯~

总的来说，一辆车提300，3000分期手续费提500，1万块的保险提800，1万装饰提500，一辆完美的车大概赚你2000块左右呢，不过我们要付出的也差不多值这个数啦。

7.最后，同城4S

你以为不同店可能会有很大不同？错的离谱啦

大家店总都认识啦，行业就那么大，说不定都是从一家店同事做起来的~而且每个店总都要经常开区域会啦，厂家会啦，大家都是赚你们钱的~都是人精不会自己作死自己城市的市场的，有些默认的东西比如手续费3000啊，分期必须在4S买保险啊，导航最低3000块啊，都是行业潜规则，没得挑的。你可以多问几家多了解，但是别太纠结。

最后的最后，挑个离家近的，办事稳重靠谱不丢车钥匙的销售（我们新同事经常丢钥匙哈哈~），寻个自己觉得挺满意挺符合预期的价格，开心的办了就行~

别为那千百块劳心劳力的奔波好几天，真对不住您提车时预约的心情~

根据自己的预算选好自己的车型，查找到当地所有的4s店以及汽车综合经销商（就是各种牌子都卖的）。既然问题是如何不被忽悠，那么提前了解自己要买的车型的配置以及价格，因为现在4S店现在经常卖加装车，就是加所谓的导航啊，迎宾踏板这些的，就是这么点东西要在官方指导价的基础上加几千甚至1万多这些都有可能（价格越高的车加装这些东西加价越多啊）下面我们来看看打死奥拓的途观吧

看见没 贵了多少？？好吧第一个坑已经说了

下面来说第二个坑。买车如果是全款买车一般4S店会要求在公司买保险，一般比外面贵个几百上千吧（关键是销售会看你是不是钱多人傻，如果是的话，你就活该被坑）这是第二坑。

上户自己去上吧，4S店一般收费也是几百到一千不等。自己上户12百搞定。这是第三个坑。

下面说说最大的坑。吼！吼！买车在4S店按揭买车一般会比全款买车多一万以上。当然你会说又利息啊，多了很正常。但是4S店买车不光会多利息还会多很多的手续费，列举出来有哪些吧

1：保证金 按揭车商家会要求在店买保险，并且还要缴纳保证——一般是一千。什么意思呢，意思就是你在我这里买了——你贷款多少年就要在我这里买多少年的保险，上面已经说了4S店的保险会比外面贵几百到一千多不等。并且我们那时候保证金公司是不会退的。

2 手续费 TM的干了两年我就不知道手续费是什么东西，都TM解释不清楚啊，说白了就是商家要挣的钱，我们那时候收的是手续费一个月100元 3年嘛就是3600。

3 贷款手续费 这个就不一定了，一般会收你两个点。注意这个东西不是利息哦！！十万的车你贷款7成那么手续费就是1400元。还有最后一个 TM 我忘记了 记起了再说。这个怎么解决呢？可以问下商家和哪些银行有合作然后做银行分期吧。不要问我怎么做分期。自己去度娘去银行问啊！！

知道这些你就可以去4S店砍价了，每个4S店都去看，注意不是随便的看，首先你要表现出诚意我是来买车的不是来买菜的。这样销售代表才会给你报出相对低的价格。每个4S店都要去砍啊 不要怕浪费时间因为节约下来的都是真金白银啊。如果价格实在砍不下去了就找4S店多要次保养啊，地盘护甲这些的吧。然后签合同交订金啊。

记得请你的销售顾问 还有经理吃了饭或者提两瓶酒吧。（注意不要给钱，你是在砸他们饭碗啊）后面车辆保养得时候你会感谢我的。