

维修店老板揭汽修三重黑幕

以次充好、过度维修、保养不完全,想不被坑很难



3.15 特别行动
假汽配之祸 ②

“在4S店换了两对轩逸刹车片,加上人工费花了600元。网上一查,刹车片价格才125元每对,两对才250元,加上人工也才4S店价格的一半”,车主刘先生在网上抱怨。

3月10日,有着二十多年汽车维修经验的彭勇、高树忠做客本报,揭露汽车维修保养行业存在的种种黑幕。彭勇表示,消费者一进门就很有可能被坑,消费者凭肉眼又很难发现问题,只有“挨宰”。这个行业全靠经营者的自律和职业道德约束,建议消费者尽量在熟人的介绍下,去信誉好的店面。

【讲述人】

彭勇,长沙市望城某汽车服务会所店长

高树忠,18岁开始在路边店修车;2000年在长沙某4S店工作;2003年在高速公路附近开了一家修理厂;2007年,因为觉得自己心不黑,在这行赚不到大钱,于是改行。

【黑幕1】

汽车配件价差数倍

在购买配件时,维修店的价格比4S店便宜很多,但太便宜的配件不能要。

彭勇表示,在汽车配件市场,大致可以分为原厂配件、配套厂配件、副厂配件和小作坊等无名配件。原厂配件最贵,比其他配件至少贵出一半以上,4S店销售的大部分是原厂配件,但在外面的维修店或网上购买的配件,很有可能不是原厂配件,所以价格相差极大。

彭勇告诉记者,其实配套厂的产品是合格可用的,只是效果可能没有原厂的好,而副厂配件和无名配件是不合格不能使用的,在一些车辆的关键配件,譬如说刹车片、刹车油、发动机油、防冻液等会影响发动机功效的关键部位,最好用原厂配件,其他的可以选用配套厂产品。

【黑幕2】

能大修绝不小修

本来只坏了一个火花塞,汽车没劲,他会告诉你发动机有问题,诸如此类不胜枚举。

高树忠告诉记者,一些管控不严的4S店,会忽悠你换大件,赚取配件利润;而在很多修车厂,则把“检修”夸大成“大修”,配件报价相对较低,

他们并不赚取换配件的利润,意在多收工时费。因为大修的技术要求更高,价格自然因名目而上涨,差价至少200元左右。

高树忠说,有一次,一辆七成新的尼桑来调整点火时间,维修员说车子前期保养很不到位,发动机磨损严重,最根本的办法是换发动机。修理工看车主很犹豫,又帮车主“仔细”检查了一遍,然后告诉车主一个好消息:发动机可以不换,但是发动机的缸头必须换。换缸头也不便宜,修理工一下提成好几千元。

【黑幕3】

刹车油只给你换一半

你车上下来的东西都有可能成为他们二次销售的“福利”,彭勇表示。

车辆保养有一个严格的流程,但在一些4S店和维修店内,员工管控不严就会不按照操作流程走,一些该检的环节不检,或者是一些该做的项目没有做到位,最普遍的是在车辆需要换机油和刹车油的时候,只给你换一部分,剩下的产品拿出来对外销售。

还有一些维修店喜欢在零件上动手脚。将一个使用周期未到、还可正常使用的启动器从车主车上换下来,修车厂首先赚取被换件车主的工时费和配件费,得到纯利300元左右。然后,维修厂再把换下来的启动器转卖给启动器真正坏了的车主,“好心”点的修理厂跟你说明白这是个旧件,但仍可以正常使用,这样一般是折半价卖给同意使用的车主,折半的话一般是1千多元。这个就是纯赚的了,因为不需要本钱,还可收取500-600元左右的人工费。

■三湘华声全媒体记者 肖祖华

汽车维修保养三大黑幕

1. 以次充好

原厂配件、配套厂配件、副厂配件、无名配件,价格相差悬殊。

2. 过度维修

夸大问题本身,坏一个小部件换掉一大批部件,坏掉一个火花塞可能会给你换掉发动机。

3. 保养不全

不按照汽车保养程序走完,偷工减料,机油、刹车油等更换时不排空,只更换一部分。

■制图/陈琮元

心声

这个行业全凭良心和自律

“这个行业的规范全靠从业者的良心和自律”,彭勇表示,不是说所有的4S店和维修店都存在问题,但或多或少会存在一些问题,而且消费者没办法辨别,进店就只能任凭“宰割”。

高树忠说,只多收点钱,这是讲良心的;心黑的,往你刹车油里放酒精,你就不晓得倒什么霉了。别跟修理厂讲价,羊毛出在羊身上,这里少了1块,肯定要在别的地方补回来,如果抠得太紧,修理工一不高兴,给你捣弄些问题出来,你损失更大。所以车主进了修理厂,不要讲价,不要调子高,牢记四个字,“破财消灾”。

资讯集装

不用找关系,工程价买到格力空调 3月14日-16日,年度买空调最佳时期

作为家电行业的土豪,格力不缺好产品和服务,当然也不差钱。

对于即将启动的2014年“万人空巷抢格力”,3月10日,格力电器湖南公司总经理姜北承诺:3月14日-16日,“万人空巷抢格力”期间,不用找领导、找熟人、找关系,你也能拿到工程价,而且保证全年最低。

姜北说,今年“万人空巷抢格力”活动集中力度空前、货源充足、服务优质。

【价格】最高降幅将超千元

鉴于今年空调市场的消费升级和大批置换新家电,有调研机构预测,今年空调或将涨价。

那么,在空调旺季、价格上涨、货源紧缺到来之前,寻找一个节点出手,成为当下最明智的做法,比如3月14日启幕,全年仅一次的“万人空巷抢格力”。

姜北直言,此次活动是未来一年内购买格力空调的绝佳时机,将刷新空调价格下限,“最高降幅将超千元。”

此外,即日起至3月13日,预交50元订金,即可得1000元抵金券,还有价值100元的礼品领。产品买

合意的、价格是最低的,还有额外的小惊喜,让长沙妹子苏莹激动不已。她在朋友圈里写到:“以往通过朋友找格力内部员工买空调,最多也只能比市场上便宜个200元,这次活动认筹就有1000元抵金券,工程价上还有少,划得来。”

【服务】更快送装到位

除了价格,消费者最关心的应该是服务。

姜北说,3月的促销避开了空调购买高峰期,这样可供选择的产品较多,空调安装人员也能及时上门安装,服务会更加周到。

“我省有近万安装人员,可以做到就买就送就安装,虽然标准是24小时安装到位,不过可根据消费者的需要更快安装到位。”湖南格力副总经理张平说。

他表示,错开空调销售高峰,安装人员能够仔细地给消费者试机,详解空调使用需要注意的问题和如何保养。

据了解,此次湖南的“万人空巷抢格力”活动,已准备了充足的货源,顾客购买产品后,也将在最短时间内安装到位,让消费者从容应对炎炎夏天的到来。

■记者 杨迪

步步高集团“三八节”销售逾5亿元

3月10日,记者从步步高集团获悉,3月7日至9日“三八”节期间,步步高集合了旗下百货、超市、家电以及线上电商平台打造了“全业态+全渠道”以女性为主题的促销,3天累计实现销售5.1亿元,同比增长近150%。

步步高集团总裁陈志强表示,“她经济”已成为消费市场的绝对主力,至少占到半壁江山,“平时无节都要造出节来拉动销售,现有节更是倍加珍惜,下更多的功夫拉动人气。”

■记者 朱蓉

足不出户办业务,湖南电信电子渠道占先机

最近,红米1S电信版在湖南电信电子渠道全球强势首发,短短一周时间,就吸引了近万名用户在电信网上营业厅进行预约,这项作为湖南电信整合产业资源,搭建线上渠道推出的便民、利民、惠民的活动,在通信业界及通信消费市场掀起了不小的波澜。

湖南电信电子渠道运营中心工作人员介绍,为满足客户的线上消费需求,湖南电信已构建了立体化的电子营业厅,无缝覆盖到所有用户能接触到的界面与终端,如承载全业务的网上营业厅、覆盖主流机型的掌上营业厅、强交互能力的短信营业厅、时尚人性化的微信/易信营业厅、直观便捷的电视购物等多个线上服务销售渠道,用户想买手机、选靓号、交话费、装宽带等只要和电信相关的业务,都可以通过各个电子渠道进行在线办理。

登录湖南电信网上营业厅可看到,这里除了提供便捷的“自助、互助、帮助”服务体系,还推出了各色靓机任意选、购机合约轻松享、充值话费有优惠、足不出户办宽带等多种在线服务,完全是一站式满足用户的需求。湖南电信还打造了掌上营业厅和短信营业厅,客户可随时随地通过登录客户端或发送短信查询到话费、积分和流量使用情况、缴话费、了解最新资讯、订购流量包等。

在“全民网购”的大浪潮之下,湖南电信搭建了线上销售服务渠道,并迎合用户“线下体验,线上下单,配送上门”的消费习惯,在全省范围内开通线下代理点销售模式。据湖南电信公司的统计数据,2013年,湖南电信电子渠道交易额占比已经达到了38.66%。

■记者 杨田风

