

注水订单耗资达千万以上，为何车企热衷？因骗人效果比广告好

来源：陈明宪 发布时间：2025-11-15 03:22:05

有业界人士揭露汽车行业制造巨额订单的成本，其中小订的成本就得达到每万辆耗费100万左右，而一些企业订单如今动辄都是10万辆以上，耗费资金已超千万了，然而汽车行业仍然如此做，因为效果太好了，甚至还能大赚。

在国内消费市场，消费者往往有凑热闹的习惯，如炒房、炒股都是这样，在行业底部甚至已开始慢热的时候，都没有太多人关注，然而到了加速上涨阶段，凑热闹的人就会越来越多，甚至借钱买房、借钱炒股等现象都不少见。



在汽车行业也一样，一家车企如果没有足够的名气，要卖车并不容易，然而如果它能炒热市场，凑热闹的人就多了，而且越热闹，参与进来的人就越多，进而帮助车企卖出更多的车，甚至还会产生溢出效应。

这从某家汽车企业的销售情况就可以看出来，由于成功炒热市场，导致黄牛也参与其中，黄牛说在最热闹的时候，只是转手订单就能赚两三万，由此不仅壮大了品牌的名声，还因此产生了更多需求，而且在这个过程中互联网还会大肆宣传，形成正向循环，这对汽车企业来说实在太有用了。



相比之下，如果投入广告，投入的费用成本恐怕远超这千万投入，以央视的广告来说，此前媒体报道中就是广告费用动辄过亿，然而如此巨额的广告投入最终转化为用户的效果恐怕远远不如这种数千万投入的注水订单模式。



事实上这种注水订单营销模式最先应该是在手机行业兴起的，而且在手机行业已证实了它的效果，有手机企业正是因为用这种模式催热了市场，最终在手机行业成功崛起，有了手机行业的成功经验，汽车企业才会将它复制到汽车行业，事实证明效果同样好。

如果仔细分析当年手机行业的注水订单营销模式，就会发现这种模式不仅投入成本低，甚至手机企业自己还无需投入资金就能达到运转整个手机产业链条的效果，当时消费者是需要付出手机全款的，而消费者需要数月后才能拿到手机，如此一来手机企业就可以拿着消费者的钱采购配件组装手机，节省了巨额的资金成本，这部分成本已弥补了“制造”订单的成本了。

如今在汽车行业也是一样的，而且赚钱比当年手机行业要容易多了，毕竟汽车的配件采购成本更高，一辆车的价钱就可以买100多台手机了，耗费的资金更加巨大，如此巨额的成本通过注水订单的形式提前骗了一票消费者付钱，这得节省多少成本啊？

即使消费者舍弃了订单，车企同样包赚不误，10万辆订单，假设其中有半数用户舍弃订单，然而舍弃了订单之后这些消费者却无法拿回那数千元定金了，假设定金是6000元，5万消费者放弃了，这就是3亿元，这以远远超过“制造”这些注水订单的成本了，纯赚的暴利啊！

如此也就不奇怪，在一些汽车企业创造了注水订单营销模式之后，诸多汽车企业纷纷跟进，毕竟这种营销模式的成本足够低，而转化效果又远比成本投入更高的广告效果好太多了，还能通过骗取消费者的定金来大赚一笔，无论从哪方面来说对汽车企业都是非常有利的方

HTML版本： [注水订单耗资达千万以上，为何车企热衷？因骗人效果比广告好](#)