

买车如何巧妙回答4S销售的赠品询问

来源：郑伟哲 发布时间：2025-11-16 10:37:03

当4S销售问你“要什么赠品”时，你如何回答…

1，销售问：“保养和机油机滤券”要哪个

无效回答：



你看着给个划算的（销售会把好的留给别的客户）

有效回答：

机油机滤券我要六个月以上有效期的，保养要含工时费的，哪个能多给几次就要哪个（很多4S虽然送你不少机油机滤券，但可能会给你三个月有效期的，导致你还没用就过期了（一般保养是半年一次），保养不含工时费不划算

2，销售问：“你要油卡/电卡还是隐形车衣啊？”

无效回答：

隐形车衣吧，听说很贵（销售乐滋滋，终于把不要的推销出去了）

有效提问：

隐形车衣是什么牌子？质保几年？是不是TPU材质的？如果销售支支吾吾，那就果断油

卡/电卡

（没品牌的车衣不好撕还伤车漆，好的至少5千）

3，销售问：“免费钣喷券和镀晶、镀膜要啥呀”

无效回答：

哪个贵啊（销售一般会告你镀晶、镀膜贵）

有效回答：

我要钣喷券（镀晶、镀膜4S店不会给你用贵的，真的不如钣喷券实用，发生剐蹭了可以直接去店里免费修）

4，销售问：“汽车延保、倒车影像要哪个”

无效回答：

要汽车延保（这门道只有销售知道）

有效回答：

要原厂的360全景影像（汽车延保是厂家研究后的产物，一般质保是3年8万公里，延保是6年15万公里，他敢给你延保就说明这车质量在6年内一般是不会有问题的）

5，销售问：“全车贴膜和全车脚垫、坐垫要哪个”

无效回答：

都要可以吗（如果销售都给你，一般质量不会好）

有效提问：

贴膜什么品牌质保几年是在店内贴吗？脚垫坐垫是不是全包围的？（贴膜一般只要是大品牌都有质保，如果是4S合作的店里贴也可以加钱上个好的，脚垫和坐垫是全包围都不会差）

6，销售问：“行车记录仪、底盘装甲、灭火器、收纳箱、雨伞这些你要啥啊？”

无效回答：

要行车记录仪吧？（一般很多人都不确定）

有效回答：

行车记录仪是隐藏式原厂的吗？那些小东西我挑着送我两样吧（行车记录仪如果是杂牌有可能会烧坏线路，底盘装甲一般还可以，小东西你选几个品质好的就行）

7，销售问：“哥终身保养要不要办一个”

有效选择：

如果你没有别的保养维修渠道且每年跑的公里数超过2万可以办，如果你的车修起来很贵千万不要办，这个保养条条款款很多，必须在店里换配件，你去外面保养维修会失效。

HTML版本：[买车如何巧妙回答4S销售的赠品询问](#)