

比亚迪离职销冠甩出15条海狮 06 避坑干货

来源：林慧佳 发布时间：2025-11-19 18:15:10

在比亚迪干了3年销售，从新人做到销冠，卖过近千台车，其中海狮06占了一半。上个月裸辞后，终于能把4S店藏着掖着的“潜规则”全说透——这台车明明是13-24万级新能源SUV的热门款，但不少车主花了钱没享到福利，还踩了验车、售后的坑。今天把「补贴薅法+验车黑幕+用车技巧」全扒出来，15条干货照做，至少省3万，提车直接少走99%的弯路！

一、补贴薅秃4S店：4个隐藏技巧，白拿3.2万权益

4S店的补贴政策从来不会主动说全，尤其是区域专项补贴和置换福利，全靠“懂行的人主动要”。我当销售时，遇到不懂的客户就少提一项，遇到追问的才会全盘托出，现在把核心薅法教给你：



1. 全系至高3.2万权益，一句话逼销售吐实情

海狮06目前全系有“置换补贴+金融贴息+基础保养”三重权益，最高能省3.2万，但销售通常只说“能优惠1万多”。你直接跟销售说：“我查过厂家政策，海狮06有1.2万置换补贴+8000元金融贴息+2年4次基础保养，还有区域专项补贴，你别藏着，把所有权益列出来，不然我去隔壁店对比”。

这句话一出口，销售就知道你懂行，不敢再克扣福利。我之前接待过一个客户，就这么说的，最后不仅拿到了全部3.2万权益，还多要了一套原厂车载香薰和后备箱垫——这些都是4S店的“灵活福利”，不说就不给。

2. 城市补贴叠加，深圳最多再省1.8万

除了厂家补贴，很多城市还有地方新能源补贴，这部分钱4S店不会主动提醒你申请，需要自己查。比如深圳买海狮06 EV 610智驾版，能领1.8万地方补贴；广州、杭州能

领6000-1.2万；二线城市一般也有3000-5000元的消费券。

查补贴的方法很简单：打开当地政务APP（比如“i深圳”“穗好办”），搜索“新能源汽车购车补贴”，按要求提交购车发票、行驶证就能申请，审核通过后1-3个月到账。我之前有个深圳客户，叠加厂家和地方补贴后，落地价比指导价少花了1.5万，相当于白送一年电费。

3. 新能源车置换专属礼，别忘多要3000元套装

如果家里有旧新能源车（不管什么品牌），置换海狮06时，除了1.2万常规置换补贴，还能要“新能源车置换专属礼”——价值3000元的户外充电套装，含便携充电枪、移动电源和收纳包。

这个福利是厂家针对新能源车用户的额外补贴，4S店不会主动提，因为套装需要向厂家申请，比较麻烦。你提车时直接说“我是新能源车置换，要厂家的户外充电套装”，销售一般不会拒绝，毕竟不想丢了订单。我当销售时，只有不到10%的客户知道要这个，大部分人都错过了。

4. 11-12月冲刺福利，再蹭一波年终优惠

每年11-12月，经销商为了完成销量目标，会推出额外优惠，这时候买车最划算。比如有的4S店会送价值5000元的精品礼包（全车脚垫、后备箱垫、行车记录仪），有的会直接现金优惠3000元，还有的会赠送1次全车喷漆服务。

另外，很多城市会在年底推出“年终购车补贴”，比如去年郑州就给12月购车的用户额外补贴3000元。建议你提车前进当地汽车行业协会官网，或者关注“购车补贴”类公众号，说不定能再省一笔。我去年12月卖了28台海狮06，大部分客户都叠加了年终补贴，最少的也多省了2000元。

二、金融政策避坑：月薪4000也能买，利息省6000+

海狮06的金融政策很灵活，但4S店会故意推荐高利息方案，从中赚佣金。记住这3点，贷款买车比全款还划算：

1. 2成首付+60期低息，月供仅1500元

海狮06 DM-i 121领航版（指导价13.98万），最低能做2成首付，也就是2.79万，剩下的11.19万分60期还，厂家贴息后月供只有1500元左右，比很多人房租还便宜。

我之前接待过一个刚毕业的客户，月薪4000元，就是选的这个方案，扣除月供后还能剩2500元生活费，完全没压力。但要注意，4S店可能会说“2成首付利息高”，推荐你3成首付，其实是想赚更多利息佣金，你直接坚持要“厂家贴息的2成首付方案”就行。

2. 申请厂家贴息券，利息再省6000+

除了默认的贴息政策，你还能在比亚迪APP上申请“厂家贴息券”，面值500-3000元不等，能直接抵扣贷款利息。申请方法很简单：打开比亚迪APP，进入“服务-购车福利-贴息券申领”，按要求填写个人信息和购车意向，审核通过后就能用。

我之前有个客户，申请到了3000元贴息券，加上厂家默认的5000元贴息，总共省了8000元利息，比刷信用卡分期划算多了。要注意，贴息券有效期一般是30天，提车前再申请，别浪费了。

3. 贷款3个避坑点，别被4S店套路

- 首选厂家金融，别选第三方机构：4S店可能会推荐“第三方低息贷款”，说利息比厂家低，但其实隐藏着手续费、服务费，后期提前还款还会收违约金。一定要选“比亚迪厂家金融”，提前还款没有违约金，利息透明。

- 还款方式选等额本息：别选“先息后本”，虽然前期月供低，但后期要还大额本金，压力太大，而且总利息更高。

- 拒绝捆绑销售：有的4S店会说“贷款必须买全险”“要收3000元金融服务费”，这些都是违规的。你直接说“我只买交强险+必要的商业险，服务费不付，不然我打厂家投诉电话”，4S店一般会妥协——我当销售时，遇到强硬的客户，都会免掉金融服务费。

三、验车黑幕：4S店不会告诉你的6个细节，别提“问题车”

验车是最容易踩坑的环节，库存车、运损车、瑕疵车都可能被4S店当新车卖。我当销售时，遇到客户验车不仔细，就会蒙混过关，现在把验车重点教给你，每条都要对照检查：

1. 先查生产日期，避免买到库存车

打开车门B柱（驾驶位车门和后门之间的柱子），会有一个铭牌，上面写着生产日期。海狮06的库存车标准是“超过6个月”，如果生产日期超过6个月，就是库存车，你可以要求换车，或者让4S店降价5000元，再赠送1次基础保养。

我之前卖过一台库存3个月的海狮06，客户没发现，后来知道后找回来，4S店只能补送了2次保养。记住：提车时一定要先看生产日期，没看到实车绝对别交全款。

2. 用强光手电查车漆，别漏了车顶和保险杠

4S店的运损车（运输过程中轻微刮蹭的车），会补漆后当新车卖，不仔细看根本发现不了。你带个强光手电（手机电筒也行），围着车身绕一圈，逆光角度照射，重点看前后保险杠、车门边角、车顶这些易磕碰的地方，有没有细微划痕、补漆痕迹——补过的漆会比原厂漆亮，而且有颗粒感。

我之前遇到过一台海狮06，前保险杠有一道5厘米的补漆，客户没发现，提车后才来找，最后4S店只能赔偿2000元。另外，还要检查车门、发动机盖的缝隙，是否均匀，不均匀可能是

被撞过修复的。

3. 车机+功能全测试，坏点漏光早发现

坐进车内，先打开车机，下载一个“安兔兔”APP，检测屏幕有没有坏点、漏光——全屏显示纯白色图片，能看到黑点就是坏点；显示纯黑色图片，边缘发光就是漏光。海狮06的车机屏幕比较大，容易出现漏光问题，一定要检查。

然后测试所有功能：空调开最大风量，听压缩机有没有异响；座椅通风、加热有没有效果；灯光（近光、远光、转向灯）是否正常；雨刮器、车窗升降是否顺畅；方向盘转向有没有卡顿。我之前有个客户，提车后发现座椅通风没效果，回头找4S店，折腾了半个月才修好，特别麻烦。

4. 升车查底盘，电池组别忘看

很多人验车只看表面，忘了查底盘，但底盘有没有刮蹭、电池组有没有损伤，直接影响后期使用。你一定要让4S店把车升起来，重点看电池组下方有没有刮蹭痕迹、防护板是否完好；底盘的螺丝有没有松动、生锈；排气管有没有破损。

海狮06的电池组位置比较低，运输过程中容易被刮蹭，我之前见过一台车，电池组防护板有一道划痕，客户没发现，后期下雨进水，维修费用花了2万多。记住：底盘有问题，坚决不提车。

5. 随车物品逐项核对，别少了这些东西

海狮06的随车物品清单在购车合同里有，但4S店可能会故意少给，比如原厂车载话筒、反光背心、三脚架、补胎工具、充电枪。你提车时对照这个清单逐一核对：

- 工具类：三脚架、反光背心、补胎液、打气泵、拖车钩
- 电器类：家用充电枪、车载话筒、USB数据线
- 文件类：车辆合格证、行驶证、购车发票、质保手册、使用说明书

我当销售时，有客户提车后发现少了充电枪，回头找4S店，4S店说“需要另外购买”，其实是被店员私藏了。所以一定要当场核对，少了东西让销售立刻补上。

6. 拒绝“用车无忧险”和强制延保

验车后交车前，4S店会推荐“用车无忧险”和“延保”，说“能保障修车费用，坏了免费换车”，其实都是坑。

“用车无忧险”根本没用，虽然承诺“修车费用达到保额30%免费换车”，但条款里有很多限制，比如人为损坏不赔、自然老化不赔，实际能用到的情况极少，而且保费要5000-8000元。“延保”也没必要买，海狮06的三电系统本来就有终身质保，整车质保6年

或15万公里，足够用了，就算想买，后期在比亚迪APP上也能买，比4S店便宜30%。

如果销售强制让你买，你直接说“我不买，不然我打厂家投诉电话”——厂家不允许经销商捆绑销售，销售一般会妥协。我当销售时，只有不懂的客户才会买这些，懂行的都直接拒绝。

四、海狮06专属避坑：这些通病和用车技巧，销售绝不会说

海狮06是台好车，但也有一些通病，而且4S店不会告诉你用车技巧，我结合近千台销量的反馈，整理了这些关键信息：

1. 3个常见通病，提车时重点检查

- 后备箱隔板易塌陷：海狮06的后备箱隔板支撑点少，放重点的东西就容易塌，你提车时可以让4S店多送一块硬质隔板，或者自己网上买一块，几十块钱就能解决。

- 车机OTA更新慢：很多车主反映“其他比亚迪车型都更到1.3版本了，海狮06还在1.0版本”，其实是4S店没提醒你手动更新。你可以在车机里找“系统更新”，手动检查更新，或者联系销售帮你远程更新。

- 刹车有顿挫感：混动车踩刹车速度降到12码时，会有轻微顿挫，这是动能回收切换的正常现象，不是故障。你可以把动能回收调至“标准”档，顿挫感会减轻很多。

2. 用车3个技巧，续航多跑50公里

- 高速保电设置：跑高速时，把保电模式设为“强制保电50%”，驾驶模式切“运动”，云撵模式切“运动”，这样能减少油耗，续航更持久。如果没有长上坡，设为“智能保电”就行，市区通勤切“舒适模式”最省电。

- 空调记忆功能：海狮06每次重启后，空调都会默认制冷模式，没有记忆功能，你可以在车机里设置“空调记忆上次状态”，具体路径：设置-空调-记忆功能-开启，这样就不用每次重启都重新调了。

- 空挡挂挡技巧：很多车主反映“挂空挡难”，其实方法很简单：在D档或R档时，往上轻拨挡杆两秒，就能进入空挡，多试几次就熟练了。

3. 智驾功能使用注意事项，避免危险

海狮06的智驾功能虽然好用，但也有缺点，比如车道巡航时对潜在危险过于敏感，经常急刹车，容易被追尾。建议你跑高速时用智驾功能，市区通勤别用；遇到电动车、行人多的路段，手动接管方向盘，避免急刹车。

另外，自动泊车功能失败率有点高，遇到旁边有车时容易停止，建议你还是自己停车，别依赖自动泊车。

4. 免费道路救援，别忘用

海狮06有2年免费道路救援服务，只要是在质保期内，遇到没电、爆胎、故障等情况，都能打比亚迪官方客服电话申请免费救援，而且不限次数。

我之前有个客户，在高速上没电了，打客服电话后，救援车1小时就到了，免费帮他充电，还送了一瓶水。很多车主不知道这个福利，自己花钱叫拖车，白花了几百块。

五、合同签订避坑：这5点必须写清楚，避免后期扯皮

提车时签订合同，一定要注意这5点，别被4S店“文字游戏”坑了：

1. 质保条款写清楚

必须在合同里明确“三电系统终身质保（首任车主）+ 整车6年或15万公里质保 + 电池衰减保障（8年80%）+ 2年免费道路救援”，别被销售一句“系统默认”糊弄，白纸黑字写清楚，后期出问题才有依据。我见过有客户没写，后期电池衰减严重，4S店拒绝保修，扯皮了半年都没解决。

2. 交车时间和违约条款

约定好交车时间，比如“2025年12月31日前交车”，如果4S店逾期交车，要写清楚“每天赔偿车款的千分之一”。我之前有个客户，交了定金后4S店一直不交车，因为合同里没写违约条款，最后只能不了了之。

3. 费用明细列清楚

合同里要写清楚所有费用：裸车价、购置税（新能源车免购置税）、交强险、商业险、上牌费、服务费等，别出现“杂费”“手续费”等模糊字样。上牌费一般是500元，超过这个价格就是乱收费，你可以拒绝。

4. 低开发票要拒绝

有的4S店会说“低开发票能少交购置税”，其实是为了少交增值税，而且会影响后期车损险赔付和二手车保值率。一定要坚持“支付车款与开票金额一致”，别为了省几百块，后期吃大亏。

5. 合格证交付时间

合格证是上牌的关键，4S店可能会把合格证抵押给银行，导致你提车后无法上牌。一定要在合同里写“提车当天交付合格证”，如果逾期，要求4S店赔偿损失。我之前有个客户，提车后半个月才拿到合格证，没法上牌，只能天天开临牌，特别不方便。

六、最后想说：买车别冲动，多看多问少吃亏

作为曾经的比亚迪销冠，我见过太多客户因为不懂行情，多花了钱还踩了坑。其实买海

狮06不难，只要记住“先薅补贴、再避金融坑、验车仔细、合同写清”这十六字诀，就能省3万+，提车顺顺利利。

最后提醒大家：提车时别被销售的“花言巧语”忽悠，该要的福利一定要要，该检查的细节千万别漏，遇到违规捆绑销售，直接打厂家投诉电话——4S店最怕投诉，一定会妥协。

如果你已经提了海狮06，或者准备提车，欢迎在评论区分享你的经历，也可以提问，我会一一解答！祝大家都能花最少的钱，提到最满意的车！

#比亚迪提车攻略 #海狮06 #买车避坑 #新能源SUV选购 #汽车干货 #新手提车

HTML版本：[比亚迪离职销冠甩出15条海狮 06 避坑干货](#)