

5块钱就能买一个“热情用户”？知名车评人又忍不住打假车企小订

来源：杨丽靖 发布时间：2025-11-12 02:50:17

车圈的数字游戏：一场虚晃的繁荣背后

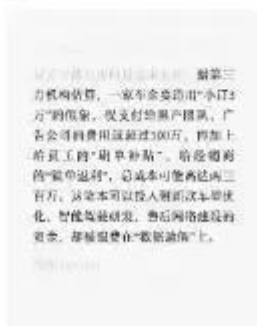
大家肯定都听说上个月底的事了吧，有位博主突然在社交平台炸了个雷，说现在买车都不靠谱，5块钱就能买到一个“热情用户”。听着像天方夜谭是不是，但一琢磨还真有可能。那些车企为了显示新车受欢迎，连刷数据都能刷出专业度，广告公司和刷单团队配合得跟老朋友似的，动不动几百万就扔进去了。



孙少军09

13小时前 来自 微博网页版 已编辑

如果不是正常消费者，刷单无非3种，一种是门店刷的，为了完成KPI或者抢新车资源，比如只要是爆款新车或多或少都有，有的品牌还被门店刷单坑过。一个是品牌刷的，这个最简单，厂家说啥是啥。还有一种是黄牛，抢了订单来倒腾，包括加价、高息高返，也是常见于爆款新车。但是波动性厉害，因为必须供不应求 ... 展开



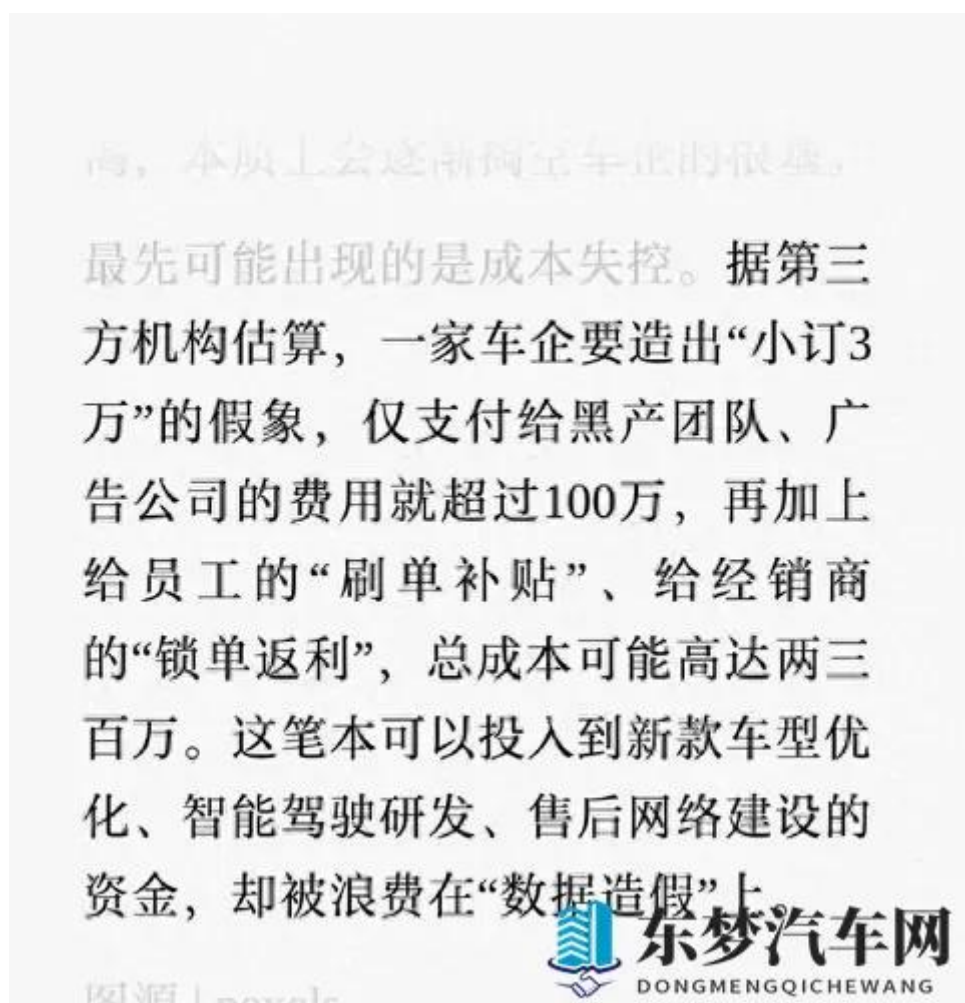
这事要细说起来可麻烦得很，但简单说就三类套路。第一种就是4S店自己玩的，月底完不成KPI急得跳脚，就找人编订单。前些年某国产新能源车刚上市那会儿，就有门店把自家员工当顾客刷单，最后厂家发现订单全是假的，气得老板差点把合同撕碎。第二种是厂家自导自演，直接找帮手制造热销假象。第三种就更离谱了，黄牛专抢新车订单，转手加价卖，要是车不好卖了立马抛单，搞得消费者像坐过山车似的。

要说为什么车企这么使劲儿造假，其实心里门儿清。领导要看报表，订单太少脸上挂不住，市场那边也得撑场面，谁知道买车的人是不是看别人都下单了才跟风？结果呢，这些小金定说白了就是意向金，随时能退还能随便改，成了最好的造假工具。有次听说某个广告公司提前半年就开始策划虚假热度，这哪是卖车啊，简直是演戏。



最可怕的是这事已经成了行业病。用户越多人就越不信官方数据，就像从前那个喊狼来了的小孩，到真有危险时谁还在乎呢？有家车企之前靠造数据扩大产量，结果销量一降直接库存积压，这还不算啥，连售后都没人信了。前阵子有调查说现在超过六成人买车前先查投诉，说到底都是信任崩塌闹的。

不过现在也不是没人想办法治这毛病。有专家提出用新技术追踪订单真实情况，也有建议效仿股市要求车企透明化数据。但说实话这事说容易做难，比如追踪技术可能侵犯隐私，公开数据又怕有人钻空子。要我说啊，或许得让更多二手车商参与监督，反正他们天天接触真买家。



反正最近我去看了某品牌的展厅，看着大屏幕上闪耀的订单数字，再对比财报里不温不

火的销量，总觉得哪里怪怪的。现在行业内的人嘴上喊着变革，可背地里还是老样子，这哪是个事啊。大家都清楚不对劲，可谁又敢真跳出来戳破窗户纸呢？

HTML版本：[5块钱就能买一个“热情用户”？知名车评人又忍不住打假车企小订](#)