

4S店销售绝不会告诉你的5个坑！学会砍价，至少再省5000块！

来源：钟佩桦 发布时间：2025-11-12 05:41:54

准备买新车的注意了！当你走进4S店，销售小哥热情地迎上来时，一场没有硝烟的“战争”就打响了。你可知道，他们笑容背后藏着多少小心思？今天就来扒一扒那些销售绝不会主动告诉你的“坑”，学会这几招，轻松省下大几千，都是真金白银啊！

第一坑：玩文字游戏——“综合优惠”陷阱

销售常热情地说：“哥，这车现在综合优惠3万，特别划算！”

这时候千万冷静！所谓“综合优惠”，里面水分极大，往往把一些不值钱的装潢、几年保养券、脚垫贴膜全给你算上了。真正值钱的，是“现金优惠”！你必须盯着问：“你别跟我说综合优惠，直接告诉我，车价现金能便宜多少？”把水分挤干，才能看到真实底价。

第二坑：巧立名目的“服务费”

谈好车价，销售可能会轻描淡写地来一句：“还有个出库费2000，上牌服务费1500。”



这都是纯利润！车子出库是他们的本职工作，哪来的“出库费”？上牌费自己去车管所办理，只需百来块工本费。你可以直接拒绝：“这些费用我不认可，要么免掉，要么车价上再给我减掉。”态度一定要坚决。

第三坑：捆绑销售的“店内保险”

“哥，第一年保险必须在店里上，这是规定。”

这也是个坑！4S店合作的保险公司返点高，所以给你的保费报价也水涨船高，通常比外

面自己买贵一两千。这里有个关键技巧：如果实在无法拒绝，你可以提车后，立刻打电话给保险公司，退掉商业险部分，然后自己重新购买。这是消费者的合法权利，千万别不好意思。



第四坑：价格虚高的“装潢大礼包”

“原厂精品脚垫、贴膜，现在活动价只要8000！”

所谓的“原厂”，很多都是副厂产品，质量一般但价格翻了几倍。你可以直接说：“装潢我不要，你直接把这块的钱从总车价里给我优惠掉。”或者自己去专业的汽车美容店安装，能省下一大半。



第五坑：不谈“落地价”的谈判都是耍流氓

别纠结于每一项具体费用，最核心的是最后那个总数字。直接和销售说：“你别一项项给我报，就告诉我，这车全部办完，包括购置税、保险，我直接能开上路，一共多少钱？”拿着这个“落地价”去别的4S店对比，谁低找谁买，简单粗暴最有效。

买车是件高兴事，但咱的钱也不是大风刮来的。记住，你是买家，是上帝！底气足一点，脸皮厚一点，把这篇攻略存在手机里，买车时拿出来对照一下，省下的钱，给家人买点好东西，它不香吗？

你觉得还有哪些4S店的套路？欢迎在评论区分享你的经历，帮大家一起避坑！

#懂车帝##生活##科技##买车##避坑##4S店##省钱#

HTML版本：[4S店销售绝不会告诉你的5个坑！学会砍价，至少再省5000块！](#)