

车企降价“混战”会持续多久？

2023年,在新能源汽车开年打响价格战后,燃油车也在3月加入战局。

“汽车全面降价的时代来了吗”“超30个汽车品牌花式打价格战”等话题相继登上热搜。以致于有网友调侃:“我们正在经历汽车行业史上‘最卷’的一段时期。”

而捅了汽车行业价格战“马蜂窝”的则是东风汽车。

此前,一张“湖北史上最强购车优惠季开启”的宣传海报显示,东风汽车本轮联合补贴力度最高达9万元,相当于购买新车可享“六折”,随后汽车价格战在湖北开始了一场大乱斗,并开始向其他地区蔓延。



东风多款车新车湖北卖断货,二手车受冲击

3月,湖北省与车企推出堪称“历史最强”的政企联合补贴,补贴主要覆盖东风雪铁龙、东风标致,东风风神、东风日产等东风系品牌。例如一辆原售价21.19万元的东风雪铁龙C6,政企综合补贴9万元后,仅需12.19万元。

有消费者调侃称,“21万的雪铁龙C6全是问题,12万的C6‘完美无瑕’。在优惠面前,法系车配件贵、故障多的问题都不叫事儿。”

据媒体报道,补贴优惠刺激之下,湖北部分4S出现了多款车售罄、断货的情况。有4S店销售人员表示,“雪铁龙C6现在连订单都不接了。别说现车,连展车都没有了。”

社交媒体上流传的照片显示,在湖北武汉,原本冷清的4S店门庭若市,源源不断的客流将店内围得“水泄不通”。记者拨打位于武汉的东风雪铁龙与东风本田4S店电话,多次核实相关情况,但均被提示线路繁忙。

不过,二手车市场却受到了新车降价的冲击。

一位北京二手车商告诉记者,因为新车大幅降价,自己这波真的“亏麻了”。本来有客户准备在他这里购买帕萨特与迈腾这样的中级车,受到C6降价的影响,他们决定直接用同样的价格买辆新车,眼看着“煮熟的鸭子”飞走了。

不过他表示,自己并不是市场中“最惨的”。真“欲哭无泪”的是此前收了雪铁龙C6与C3-XR等车型的车商。在降价前,一两年车龄的“准新”C6能卖14

万元左右。现在,新车降到了12万元左右,已经比收车的成本还高。

据他透露,目前不少二手车商现在已经暂时不收车了。大家都在观望,先把手里的库存清完,再考虑看看。即便是收车,价格也会压得特别低。

奔驰、宝马、奥迪加入价格战?

在汽车降价的相关话题登上热搜后,“奔驰C级优惠11万、奥迪A6裸车价即将降至22万、宝马3系将迎来优惠价的价格在17万出头”等豪华品牌大幅降价的消息亦在网络上传播引发关注。

奔驰、宝马与奥迪在内的北京多家汽车经销商向记者表示,新车确实有优惠,但并没有网传的那么大幅度。

具体来看,燃油车方面,奔驰C级、E级车型优惠幅度大概在6万—7万元左右;宝马3系、5系大约为10个点左右;奥迪A4、A6、Q5等车型优惠也在6万—7万元左右。上述品牌在电动车方面的优惠,则普遍比燃油车幅度更大。

在一线品牌推出降价活动的同时,二线品牌豪华品牌也纷纷加入到价格战。凯迪拉克、沃尔沃等品牌的销售人员告诉记者,目前新车普遍存在优惠,优惠幅度与一线豪华品牌相近,需要根据库存情况具体安排。

此外,多家汽车经销商普遍表示,最近新车优惠的幅度已经超过了去年年底,今年优惠政策的推出时间也比往年要早。一位销售人员告诉记者,“我们着急卖,得完成任务。现在行情有点

淡,销售任务进度没跟上。行情越淡,我们这边卖得越便宜。”

车企降价“混战”会持续多久?

记者注意到,近期并非只有湖北一地的消费者可以享受新车补贴活动。

3月1日起,中国一汽面向吉林省消费者推出“旗惠吉林——亿元限时惠民补贴”活动。补贴范围覆盖一汽红旗、一汽解放、一汽奔腾、一汽—大众、一汽丰田品牌等乘用车和轻型货车产品。补贴总额达1.5亿元,单车补贴金额最高可达37000元。

在乘联会秘书长崔东树看来,企业加政府空前优惠的购车补贴政策,展现了汽车大省对稳定、促进汽车消费的政策决心。上述补贴政策具有示范作用,其他省份很可能会进行效仿。

“2023年汽车行业处于转型发展的重要时期,汽车行业运行出现更加复杂的特征,各地政府大力开展促消费的举措,将形成各地促消费的多元化政策支持特征。”

同时,他指出,本次促销中,有的企业是为了国六排放标准车型的换代、清理库存,由于旧车库存终究有限,所以其仅是一个针对3月份的、暂时的促销活动,是类似“双十一”的促销活动。

而对于奔驰、宝马、凯迪拉克等品牌来说,多家汽车经销商销售人员告诉记者,目前所售畅销车型符合最新的“国六B”排放标准,并不存在所谓的排放“换代”问题。

本报综合消息

禁令难敌“花招” 续费退订似捉迷藏

“自动续费的‘勾’,怎么点都取消不了,像死机了一样”“看到网上有讨论,一查才知道自己已‘默默’交了两年的会员费”……自2月24日媒体公开征集“3·15”消费维权线索以来,不少消费者反映一些App的自动续费功能中有陷阱,或诱导消费者在不知情的情况下同意自动续费,或扣费悄无声息不事先告知,或给消费者取消自动续费设置障碍。

去年年底,中央网信办开展“清朗·移动互联网应用程序领域乱象整治”专项行动,从严整治应用程序严重侵害用户权益的行为,其中就包括强制自动续费。今年2月28日,工业和信息化部再次印发通知,对互联网应用“服务续期”提出诸多要求。尽管相关部门三令五申,一些App仍费尽心思在自动续费设定里埋“坑”。

“自动续费”无法取消

“我想提前取消自动续费,但在App里怎么操作都取消不了。”宝山区市民高女士反映,她前年年底在开市客超市柜台,花299元开通了1年的会员。据她称,当时办理会员卡时,考虑到开市客曾一度传出即将在宝山开店,因此她允许柜台帮她勾选上了会员资格“自动续费”。可如今,宝山店迟迟没有确凿的信息,新开的浦东店也距离不近,她决定等一年会员到期后便不再续费。高女士会籍将于3月9日到期,早在今年春节前,她就数次打开开市客App,在里面尝试取消会员自动续费,可不论她怎么点击“自动续费”按钮,上面的“勾”纹丝不动,取消不了。

3月4日,扣费在即。高女士通过App联系了开市客的客服,再次提出取消自动续费的要求。客服给她回电,称开市客会在会员到期前5天进行扣款和续约作业,高女士的会员卡已在扣费操作中,无法取消自动续费。果不其然,3月5日,高女士查看银行卡,发现新一年的299元会员费已被划扣。

记者下载了开市客App,并找来一个尚在会员有效期内的账号进行尝试。按照高女士提供的操作流程,记者进入App后,点击下方“会员”按钮,进入会员卡信息页面。页面下方,3个硕大的按钮提示着会员卡的状态,最右侧便是“自动续费”按钮,下方小字标注着“已开通”。点击“自动续费”按钮,新页面提供了“自动续费”设置入口:由于记者的账号已是会员,因此上方的“微信自动续费”选项勾选着,下方则是灰色的“已开通自动续费”按钮。如果消费者没有开通自动续费,那么在该页面中只需要勾选上面的选项,即可点击下方的按钮开通。

按照惯常的App操作逻辑,取消只需反向操作,即用户只要取消上面选项的勾选,应可通过下方的按钮来取消自动续费。但无论如何点击,页面上方的勾选和下方的按钮均毫无反应,怪不得高女士形容“犹如手机死机了”。

在上海12345市民服务热线,反映开市客App内无法取消自动续费的投诉不少。市民贾先生还称,在App内尝试未果后,他又去开市客的微信公众号内尝试,发现也是点了半天没有响应。

便捷退订渠道在哪儿

开市客App中有退订渠道吗?《会员条款》中是这样注明的:取消自动续费需要致电门店服务电话,理由是“为避免因误操作而引起不便”。然而,门店服务电话在条款中未有注明,需要消费者自己去搜索查询。

但记者在App中反复尝试,发现退订渠道实则是有的:点击App下方的“更多”按钮进入“更多”页面,再点击上方的“设置”,即能进入App的设置页面。仔细看设置页面,在语言切换、微信号绑定、通知偏好、缓存清除等一堆一般人用不到的功能设置入口中,竟藏着会员“自动续费”设置入口。点击“自动续费”,App并没有进入下

一级设置页面,而是直接弹窗询问是否“确认取消微信自动续费服务”。记者尝试点击确定后,发现自动续费已被取消。

相关操作入口隐藏得极深,且还进行了“伪装”,使其不像常规的选项按钮;还在会员条款中提供不准确的信息,将消费者引流至其他渠道。可见,为了不让消费者“误操作”,开市客App真是“用心良苦”。不仅如此,发现被扣款299元后,高女士再次联系客服,要求立即取消会员资格并进行退款。客服告知她,取消操作必须前往当初办理续订的门店柜台线下办理,无法在线完成。而从高女士家到闵行开市客,单程近30公里。

退订、退费障碍重重,与之形成鲜明对比的是“代扣”十分便捷:一旦开通自动续费,开市客可以不要短信验证码等信息,通过银行卡或微信账户完成代扣。

按照工信部的要求,互联网应用必须在服务期间提供便捷的随时退订方式和自动续订、自动续费取消途径”。记者调查发现,不少App的自动续费退订入口大多会选择在二级、三级设置页面,都不好找。究其原因,尽管相关部门有规定,但究竟怎么样才算“便捷”,在实践中并无具体的监管标准。

强制自动续费仍频发

除了在App中找不到入口,无法操作退订被强制续费外,记者接到的相关反映中,“被诱导在不知情的情况下同意自动续费”仍是消费者最为诟病的一点。

市民李女士反映,去年2月,她因传输文件的工作需要下载了一款名为“扫描全能王”的App。由于需要去除水印的专业功能,且软件提供“1元试用7天”的优惠活动,她便付费1元开通了7天的试用会员。且由于平时较少用到App,试用完毕后她则将软件卸载。近日,她偶然在“小红书”上刷到一则帖子,分享了试用扫描全能王后被扣会员费的经历,便翻阅了自己的支付宝账单,这才发现今年2月23日和去年的2月23日,分别有258元和99元的扫描全能王高级账户年费扣费记录。她又查阅了自己的短信通知,发现在扣款前5日及扣款完成后,扫描全能王均给她发送了相关的提醒短信,但淹没在日常的大量短信中未引起她的注意。

对于未能注意到提醒短信并及时取消自动续费,李女士坦言自己有责任,但她表示,当初操作试用时,并未打算长期使用这款App。她回忆了整个过程中,软件将试用优惠与开通自动续费捆绑,并直接默认勾选了自动续费协议和同意自动续费,这才导致她被“强制”自动续费。由于年费昂贵,选择1元试用的消费者数量庞大,在“黑猫”投诉平台,扫描全能王有近7000条投诉,反映与李女士相似的遭遇。

记者也下载了扫描全能王进行体验,App内1元试用的活动仍在持续,但软件显然已按照要求进行了一些整改:点击1元试用后,App先是弹出“自动付费协议”需要确认,确认后又弹出“试用订阅规则”提醒阅读,其中均强调“7天试用到期后将自动续费,首年129元,次年258元”,从提醒的角度来说已比较到位。但消费者认为的强制捆绑开通问题仍存在。

消保专家认为,和上述“便捷退订”功能存在的问题一样,尽管相关要求明确自动续费需征得用户同意,不得默认勾选捆绑开通、自动续费前5日必须显著提醒,但如何算“征得用户同意”、怎样提醒才算“显著”,软件和消费者的标准和认知是不一样的,软件仍有着巨大的操作空间。这就要求相关规定应更为具体,出台规范指引,从便利消费者维权的角度进一步明确App的自动续费规范。同时加强监管,提高平台软件的违规成本,保障消费者权益。

本报综合消息