

# 2023年汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告(通用10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇一

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年末的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通台联合举办的“与f1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联

谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个，到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”（1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换；2、抽取“幸运车主”赴德亲临2006世界杯；3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠），总体价格已经跌破9.8万；千里马大幅度降价，跌幅达6000元；故大多数是通过各种途径进行降价促销以刺激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69.4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

2、应进一步加强对富康双冠王及爱丽舍16v发动机的电视、广播、网络的宣传，以其进一步让消费者了解富康的赛车品质及爱丽舍16v发动机的优良性能。

# 汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇二

20xx年是不平凡的一年，祖国六十华诞的盛大庆典带给每个中国人无比的鼓舞和震撼，在欣喜于祖国强大、人民安康的自豪中总结个人的工作，我更加感受到做好本职工作是每个工作人员的崇高使命。

1) 加入洪盛行这个团队已近半载，让我倍受到这个大家庭的温暖与和谐，在此我感谢各位同事的关照与工作的积极配合，近入公司时我对瓷砖的了解只是了了而知，通过在国安居的学习让我很快融入陶瓷这个具有强烈竞争的行业，对我们公司品牌(格莱斯)进行了深入的了解。

2) 通过这半年的学习我个人觉得我们公司抛光砖在市场上具有一定的优势(货美价廉)，但是现在的设计师对仿古砖的倾向度是兼知的，我们公司的仿古砖(骆驼)在市场是具备一定的特色，也深受设计师的欢迎，但是货源与质量让我们感觉很头痛。

3) 对于做家装的设计公司我们公司的价格很难让设计师操作。

1) 加强对客源资源的整核与巩固，形成自己的一个客户圈。

2) 对于强势的竞争对手与关系复杂的客户作出一定有效的对策

4) 自我解压，调整心态，创新求变。心态决定工作的好坏，所以在工作中要不断自我调适，把控积极乐观情绪的方向，时刻以饱满的热情迎接每天的工作和挑战。创新是一个民族的灵魂，只有不断在思维上求创新，工作才能出亮点。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。”我们的人生之路都将历经坎坷不断前行，所以走好每一步都至关重要，每个人

都应找好人生的航标，找到一条适合自己的路来走，才能在风雨兼程的路上实现自己的价值，见到风雨之后的彩虹。

我踏入建材销售行业是一直做“工程”的，“工程”在这个行当里看起来是高度尖端的，但是从这些年的工作实践中我悟出了很多，其实做什么工作不重要，重要的是要肯学肯干，给自己定好位，每一项工作都可以发掘自己的潜力，因为人的潜力是无尽的。

刚刚踏入这个行当拜访客户时让自己感觉到胆怯与自卑，甚至认为自己真的不适合做这份工作，但是自己一直是比较坚持.固执与不认输的，上天不辜有心人，慢慢的发现自己可以克服这个障碍，工地复杂的人际关系没那么可怕，也不再担心客人不理我，久久不与我签单反到而来的大忽悠了，逐渐找到了自己的方向。也许我们不知道明天会发生什么，但是我清楚自己今天应该做什么。

岁月无声，步履永恒。我们迈过一道道坎走向明天，做好本职工作，争当自己的主人，明天定将更美好！

## **汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇三**

转眼间xx年已经过去了一半的时间，在这半年的时间的工作中认真做到遵守车站的各项规章制度，工作中严格要求自己，在平日的工作中也积极参加科室组织的各项活动，配合同事，互帮互助，仔细认真的接听好每位旅客的电话。虽然上半年的工作中取得了点小成绩，可工作中仍存在许多不足。

一：工作中不善于总结、思考，从参加工作的第一天起，就没有养成一个善于总结的好习惯，总觉得只要下班了就算是完成一天的任务了，从来不会去总结一下今天工作中的不足与收获。

二：工作时沉不住气，容易浮躁。客服工作自己也已经干了1年多，每天面对千篇一律的工作，说不烦是假的，接听电话看似简单，实际上做起来不是那么容易，必须要有足够的耐心，接到不顺心的电话要及时调整好心态，为接听好下一个电话做准备。

三：工作中存在惰性，做事情散漫，工作时没有一个清晰的计划和明确的目标，当一天和尚撞一天钟，工作不能做到有始有终，总是存在侥幸心理。

xx年已经过去一半，对于下半年的工作打算如下：

一：多加强业务知识方面技能的提升，平时多做记录，要提升个人业务知识水平、加强业务知识的提升，争取人人都成为科室的业务精英。

二：服务态度要加强，做客服工作免不了要面对旅客的指责与批评，如班次缺班、晚点或服务质量等出现问题，往往使旅客大动干戈，面对这样的事情我们客服人员不仅要调整好心态还要好好安抚其他乘客，同时也要维护车站的利益和形象，最终通过好的服务赢得旅客的心。

三：多为车站出谋划策，提合理化建议。

xx年也已经走过一半，上半年工作中的不足要在下半年中继续改进，无论做任何事情都要有始有终，并且带着感恩的心为实现自我价值而工作，再接再厉争做一名更加优秀出色的员工。

客服中心：张xx

**汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销**

## 售工作总结汽车销售总结报告篇四

销售891台，各车型销量分别为xx331台；xx161台；xx3台；xx2台；xx394台。其中销售xx351台。销量xx497台，较增长45（私家车销售342台）。

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动17次，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花56次、电台广播1400多次并组织销售人员对已经购车用户进行进取的回访，经过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在9月正式提升任命同志为厅营销经理。期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销做出贡献。

报表是一项周而复始重复循环的，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项，5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表，在期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报表，每日核对库存情景，对车辆销售作出了贡献。

为完善档案管理，特安排同志为档案管理员，主要有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的任务。

以上是对各项做了简要。

- 1、详细了解学习公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的，争取优惠政策，加强我们的市场竞争力。

3、每日召开晨会，了解车辆销售情景，安排日常，理解销售人员的不一样见解，相互学习。

4、销售人员的培训，每月定期4个课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销的突破发展，使我们的销售更上一层楼。

6、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、重新划定卫生区域，制定卫生值日表。

9、一日模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

最终，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感激公司领导和全体同事，在一年的中对我们的大力支持与帮忙。在此表示深深的谢意。在20xx年新的一年当中我们将继续努力，虚心学习。以更好的成绩来感激领导和各位的支持。再次多谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

## **汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇五**

4. 对于日常的本职工作认真去完成，切不可偷懒，投机取巧.

5. 在业余时间多学习一些成功的销售经验，最后为自己所用.

每日工作

1. 卫生工作，办公室，展厅值班都要认真完成.
2. 每日至少回访和跟踪2到3个潜在客户，并及时跟新客户需求.
3. 每日做好门迎工作，登记集客信息.

#### 每周工作

1. 查看潜在客户，看是否有需要跟进的客户. 整理每位客户的信息.
2. 查看自己的任务完成了多少，还差多少量. 下周给自己多少任务.

#### 月工作任务

1. 总结当月的客户成交量，客户战败原因.
2. 总结当月自己的过失和做的比较好的地方.
3. 制定下个月自己给自己的任务和工作计划.

## **汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇六**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行



业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在x年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感□x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员□x月份在我们的二级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月x日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本

接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差万元的情况我们在xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望在20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

## **汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇七**

我进职以后才发现，我对售后服务的理解还只是皮毛上的东西，有很多东西是我从前没有想到的，因此，我的第一步就是对自己的定位及熟悉自己的工作。我感到，一个人思想熟悉如何、工作态度好坏、工作标准高低，常常受其所在的工作环境影响。我从一开始的懵懂到现在的熟习，与上级领导和部分同事的帮助是分不开的。假如让我概括这一段时间来我部分的工作状态，就是六个字，即：严格、紧张、繁忙。严格的工作要求、紧张的学习氛围和繁忙的工作节奏。

的力争在最短的时间里熟习自己的工作，在这一想法的实现中，我的工作标准也不断进步，总是提示自己要时刻保持良好的精神状态，时刻建立较高的工作标准、时刻要维护好这个整体的利益来做好每项工作。这也是我能够较好完成这段时间工作任务的重要保证。

应当说，过往的一年，是勤奋学习的一年。由于自己进汽车行业时间比较短，要想在一样标准的工作中做好做出色，必须付出更多的努力。通过学习，使我不管汽车服务接待、还是自己本职位的业务知识学习，都有了一个奔腾式的进展。这也更加验证了只要付出，就一定有回报的深入道理。

回顾过往一年繁忙的工作，从开始的不懂到现在的熟习，从刚迈出大学的青年到现在的准职业人，从部分同事的熟悉到相互之间的密切合作，每次工作上的较大举动都对自己是一种锻炼，也是一种考验。售后汽车服务流程等几项工作我都会要求自己做到认真、细致、精心完成。

总之，汽车售后还是一个不断成长的部分，是一个锻炼人的好地方，我有幸伴随它成长，它让我一个涉世未深的人深入的熟悉到自己，熟悉到工作的本质，思想汇报专题那就是相互之间的协作，一个人可以才华横溢，但是没有其它人的协助，仅凭一人之力是甚么都做不了的，我在工作中学到了很多工作上的事情，也学到了很多做人的道理。

虽然觉得很忙很累，但也体验到了苦中有乐、累中有得的收获感觉。我想这也势必为自己今后工作学习上获得新的进步奠定坚实的基础。我也深知，工作中自己还有一些不尽人意的地方。比如，在接待上，还没有到达精益求精的要求；工作有时操之过急，缺少深进细致的工作作风等等。我要在今后的的工作中努力克服不足，改正缺点，加强锻炼，以出色的表现为公司整体工作上水平献计出力，做出贡献。

## 汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇八

20x20xx已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的'应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20x20xx工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们x销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个！这么多用户是我感觉有些自豪感！8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二

级x公司进行据点销售和市场考察，在x我也学到了很多的产品业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xxx月x日国家实施政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对于车价差万元的情况我们在x第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。

还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断！减轻公司和部门的资金压力，让我们x人轻松上阵，挑战下一个工作任务！

我在20xx中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实！

我希望再20xx里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

## **汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇九**

20xx年即将过去，在今年的汽车销售期间，我通过努力的工作，也有了一点的收获，借此对自己的工作做一下总结，目

的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今后的工作做到更好。

我是20xx年9月19日来到贵公司工作的。作为一名新员工，我是没有汽车销售经验的，仅凭对销售工作的热情和喜爱，而缺乏对本行业销售经验和专业知识，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售和专业方面的难点和问题，我会及时请教部门经理和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在此，我非常感谢部门经理和同事对我的帮助！

通过不断的学习专业知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在我对市场有了一个大概的了解，逐渐的可以清晰。流利的应对客户所提到的各种问题，对市场的认识也有了一定的掌握。

在不断的学习专业知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

对于市场的了解还是不够深入，对专业知识掌握的还是不够充分，对一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法，在与客户的沟通过程中，缺乏经验。

我所负责的区域为宁夏、西藏、青海、广西周边，在销售过程中，牵涉问题最多的就是价格，客户对价格非常敏感，怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作去学习 and 掌握。广西区域现在主要从广东要车，价格和天津港差不多，而且发车和接车时间要远比从天津短的多，所以客户就不回从天津直接拿车，还有最有利的是车到付款。广西的汽车的总经销商大多在南宁，一些周边的小城市都从南宁直接定单。现在广西政府招标要求250000以下，排气量在2.5以下，这样对于进口车来说无疑是个噩梦。

宁夏的经销商多港口的价格市场比较了解，几乎都是在银川

要车，银川主要从天津，兰州要车，而且从兰州直接就能发银川。

国产车这方面主要是a4□a6□几乎是从天津港要车，但是价格没有绝对的优势。青海和西藏一般直接从天津自提，往往有时咱的价格是有优势的，但是天津去西藏的运费就要8000元，也就没什么优势了。

从20xx年9月19日到20xx年12月31日我的总销量是3台，越野车一台，轿车一台，跑车一台，总利润11500元，净利润10016元，平均每台车利润是3339元。新年到了我也给自己定了新的计划□20xx年的年销量达到80台，利润达到160000，开发新客户10家。我会朝着这个目标去努力的。我有信心！

随着市场竞争的日益激烈，摆在销售人员面前的是一平稳与磨砺并存，希望与机遇并存，成功与失败并存的局面，拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

## **汽车品质案例心得报告 汽车销售月工作总结汽车销售工作总结汽车销售总结报告篇十**

我们通常把空气滤清器、燃油滤清器、机油滤清器，合称为三滤，既然它们起的是过滤作用，脏了就换是理所应当的。很多都是每7500公里做一次保养，每次保养时，维修人员都会建议我们换三滤。我们爱车心切的同时，又切实感受到人家真是为我们好的诚恳态度，所以就每次都换了。

实际上，三滤每15000—20140公里换一次，就是说，保养时隔一次换一次就足够了。像空滤这样的，时常清理一下寿命会更长。当然，换得勤了对车是没有坏处的，还帮着修理厂多做了生意呢。但可恨的是，我们做了好事却并不一定买得来好，他们总会偷工减料地最多只给换两个，空滤给省了是经常的事，有时汽滤也被省略。

冬天天冷的时候，时常会有不容易着车的情况，这很有可能只是节气门脏了，但他们建议你的是做个“三洗”。

然后是清洗节气门，化油器清洗剂喷上去，油黑的泥垢擦下来，看得见摸得着，功夫没白费，工时费掏一百。可这比起清洗喷油嘴的300元来说，并不算什么，虽然喷油嘴30000—50000公里清洗一次就完全可以。

三洗过后，毛病果然消失了，但据内部消息介绍，只要洗了节气门，问题就已经可以解决了。那“吊瓶”虽然不敢说是完全没有作用，但绝对疗效欠佳。真正有效果的清洗进气道是全拆下来，像清洗抽油烟机一样的洗才行，而我们大可不必担心，10万公里以上再洗也不迟，而且这样彻底洗的价钱比打吊瓶还便宜，只是麻烦了维修工兄弟。

换火花塞也是经常的事。一般的修理厂会建议你两、三万公里就换，但实际用到五、六万公里也是没问题的，有些日系车的火花塞甚至可以坚持到10万公里。或者你觉得油耗增大了、不好着车了，再考虑换个火花塞吧。这里介绍一个可以省钱的办法：自己去买一个火花塞，几十元钱而已，贵的也不过上百元，再找一个中型店铺，花一、二十元就可以亲眼看着给装上。这样还有一个更大的好处，就是可以防止修理厂把从别人车上拆下来的半新的火花塞再给你的车装上。

修理厂也有省钱的办法，换机油就是一个机会。一般车大约需要机油4.5升，富康至少需要3.2升，则需要3升左右。标准是将机油加注到油尺弯区上限。

但即使你亲眼看见维修工将机油加到了这个位置，也并不一定眼见为实。因为就像变魔术一样，他让你看到的、让你相信的一定是已经有备在先的。他的准备工作是在放掉旧机油的时候。比如捷达，他们通常只放掉4升，这样在注入新机油的时候，就可以省下半升了，谁让我们没有将剩下的机油带走的习惯呢。



对于汽车的其它毛病，修理厂的诊断就更虚实难辨了。除非我们活到老学到老，不然没法对付得了。

这好像是每个修理厂招牌菜。四轮定位所要调整的是前后轮的前束角、外倾角和主销后倾角、主销内倾角等等。数学好的人一下就能算出来了，四轮定位是至少要调6项内容。但理工的算术都一般，因为有90%的维修店都只给我们调 - 前轮的前束角，其它的一概省去。有演技不错的，还会在你仔细盯着看的时候，在后轮附近表演有如卓别林在大机器前面只比划扳子却不拧螺丝的片断。于是所谓的四轮定位10分钟就搞掂。你一定会觉得他们干活麻利收钱少。结果呢？八成是我们赔了本，又替人家赚了吆喝。

现在我们明白了，为什么大小修车行都做四轮定位，但价钱却有从三、五十到三百多的差距。简单的监督办法不是看师傅的扳子怎么拧，而是那个电脑屏幕。如果那上面众多的专业名词和数据我们不懂□“ok”字样我们总看得明白的。当一个车轮角度调好的时候，那个数据会变成绿色的“ok”的。

刹车问题也比较急人。一般来讲，刹车片和刹车盘的更换频率以2：1为宜，就是说，每更换两次刹车片换一次刹车盘。若修理厂执意每次都要为你换刹车盘，那他纯粹是想多卖一副1000多元的刹车盘。

遇到汽车的abs系统的报警器报警，我们就会比较紧张。其实这时□abs本身可能并没有故障，只是周边出现小问题，比如线头开焊、虚焊、电路问题或是部件脏了，这些问题都是很容易检查并排除的。有时是传感器坏了，100多元换个传感器也就可以了。千万别动不动就换个abs总成，那可就得花上千元了。

在底盘上，减震器是个易损件。如果减震器有异响，修理厂就希望你换个减震器。事实上，首先要检查的是压力轴承的上座，上座橡胶变形的可能性很大。只要减震器不漏油，90%

以上的情况是不用更换的。

现在很流行做底盘封塑。封塑确实可以很好地保护底盘，达到防腐、防锈、防撞的目的。但像奔驰、宝马这样的高档车和目前一汽大众、上海大众的很多款汽车，在出厂时本身就有很完善的底盘防护措施。再有人建议你给这些车做封塑，就不对头了。国产车和日系、韩系车是可以做封塑的。封塑使用的材料应当是橡胶树脂材料，有下手狠的小店会使用沥青之类的材料蒙骗车主，那你做的就是“毁车措施”了。目前封塑的市场价在1500—1800元之间，太便宜的或是太贵的，都请三思。

发动机是汽车的“心脏”，不懂车的人对于车的“心脏病”是很害怕的，要是汽车呼呼地冒蓝烟，可是一件了不得的事情。送到修理厂，人家说发动机得大修，我们就得乖乖地把车交给他们。但他们做的，也许只是处理一下气门油封老化，活塞环磨损、卡死等小毛病就可以解决了。如果在城市中正常行驶，发动机大修要等到10万—15万公里以后，感到车走起来没劲儿、提不起速度来时再说吧。