

看看长沙“网红”怎么忽悠我们买车

文：今日女报 / 凤网记者 陈炜 图：受访者提供



多渠道了解，上网搜索，反复对比，到店看车，下单，这是当前大多数人的购车方式。但当汽车与互联网相结合，当“网红”挤进了汽车销售的行列，买车就不再那么乏味。

最近，长沙的多场汽车销售展上“网红”成了主角，“网红”介绍，到现场互动，最后亲身试驾，挑选汽车俨然成了一场时尚网络真人秀。“网红”们嗲嗲的推荐，像一股清泉吸引了很多买车族的关注，可是买车真的能跟着“网红”的推荐挑选吗？“网红”和汽车专家是这样对记者说的……



专家观点 >>

“网红”卖车不要全信，有些甚至抹黑车企

随着汽车企业日益激烈的竞争，很多车企不得不剑走偏锋，通过“网红”卖车来吸引客户，提高汽车销量。湖南跃丰汽车销售服务有限公司汽车顾问陈国强无奈地说：“企业一味地追求创意营销，却忽略了宣传内容要与宣传车型相匹配，且在求新求异的过程中要避免低俗恶搞，而这种赚足观众眼球的做法归根到底只是一种炒作。”

陈国强说，“网红”直播焦点并不在活动主角新车的身上，他们的台词大多数都是“谢谢XXX送的礼物”，然后嘟着嘴，搔首弄姿，上演一番嗲嗲的撒娇轰炸，镜头也在大多数时间里对着自己的脸蛋或胸部，给新车的镜头寥寥无几。这可能会引起一些人观感上的不适，而且是否违反行业规则或者法律法规，都应予以考虑。

即便从客户角度而言，“网红”的粉丝与新车的粉丝，兴趣也不在一个点上，他们并不会关注新车的价格、配置如何。“网红”口中念叨的汽车产品名字对粉丝来说只是一个“硬植入”广告。

此外，一些网络主播为了搏出位、求关注，绯闻不断，各种无下限行为屡见不鲜，容易让前来购车的客户产生定向联想。如果这种影响被无意识带入到汽车品牌，对于汽车文化的长久发展、品牌文化打造，都会产生负面影响。

“网红”直播巧妙做汽车广告



“最近在网上看到一款xx品牌的新车，真的好漂亮，好喜欢噢！……听朋友说车子看起来小巧但又很结实，很适合女孩子开……而且就在XX路XX店有卖，离我家很近，你们说，我到底买不买呢？……哪位哥哥能不能有时间去店里帮宝宝看看车？不过，买了后，宝宝怕是只能穷得吃土了。”9月3日下午，家住长沙市芙蓉区的小馨带着精致的妆容，对着家里的高清摄像头，神情自若地在网络直播平台上开始了自

己的“show time”。

小馨当“网红”已有两年时间，“那时，自己刚刚大学毕业，因为暂时没找到工作就闲在家里，后来觉得无聊就想开个直播间和网友聊聊天。”没想到，凭借姣好的外貌，嗲嗲的撒娇音，她很快赢得了众多男粉丝的喜爱。当“网红”上路之后，小馨的直播不再那么单纯。她告诉记者，现在做网络直播不仅可以打发无聊时间，收获粉丝的关心和赞美，它还是一条发家致富的捷径。“因为我在网上

积累了一些人气，有一些商家就找我在直播中做广告”。在众多商家中，汽车商家特别钟情于“网红”，他们找到小馨，要求她在直播时给粉丝推广汽车，如果直播效果好还会有额外奖励。

所以小馨直播时，经常会与粉丝交流购车的想法，不过说的内容也会被商家要求：“其实硬播广告，粉丝不爱看，所以我做广告就要说得巧妙，但产品实际效果怎样，自己并不知道。”

死记硬背充“汽车专家”

相比于小馨曲线卖车的方式，同样是“网红”的朵朵，卖起车来显然更“努力”，也更“实干”。

“过去三个多月里，我已经参加过两次车展并现场售车、直播。”9月2日晚，朵朵告诉今日女报/凤网记者，由于自己的声音有些粗，平时的说话方式也比较硬朗干练，再加上外表也不够甜美，所以参加的两次车展，汽车商家都要求自

己扮演一名“懂车”的“网红”，主打“老司机”牌。

深谙“网红”之道的朵朵往往会在车展前就在网络直播间进行诸如“过几天要去XX车展卖车，到时欢迎大家前来捧场”等此类的预热。只是，汽车对于朵朵来说，除了外形设计、颜色搭配能给出一些见解外，其余的她可谓是“门外汉”。

那么，对汽车一窍不通的

她又如何在车展现场扮演“汽车伪专家”呢？对此，朵朵断断续续地说道：“其实，早在车展开始前一周，汽车商家就会将所展示的新车资料提前交给我熟悉”。对于朵朵来说，最好的熟悉方式就是死记硬背。“因为以前几乎没卖过车，所以在熟悉新车各方面性能参数前，自己不得不多了解一些诸如发动机、变速箱、刹车片等概念性的内容，免得在车展

现场解答不了客户的疑问遭到质疑，甚至，还会导致直播间掉粉”。

由此，朵朵不得不在每天的网络直播之余，挤出大量时间熟悉资料来为车展做足功课。“虽然工作量大，比其他网红卖车更辛苦些，但也是值得的。毕竟，我不但更懂车了，而且，汽车商家给我的提成也比其他卖车的‘网红’更多”。

揭秘：“网红”们用这些秘诀让汽车大卖

要在汽车圈做“网红”，首先就必须懂车，要有一颗懂车的大脑。我们得承认，汽车这行是有专业门槛的，卡罗拉、雷凌分不清，陆风、极光分不清的，您做什么“网红”啊？而且发动机、变速箱的工作原理您得清楚吧？涡轮增压和自然吸气的区别您得明白吧？这些都是汽车“网红”要知道的基础，可是中南汽车世界一位资深汽车销售顾问张先生说，长沙汽车“网红”中，很

多人连这些都不懂。

“虽然她们什么都不懂，但一些年轻消费者，对于‘网红’推荐还很相信。”张先生说，“网红”们卖车时除了撒娇卖萌、扮汽车“伪专家”之外，她们会用一些“必杀技”来博观众眼球。

“她们比普通销售员更有个性。”张先生说，“网红”在直播中除了靠打扮加分，另一方面就是靠语言增色。所以“网红”在直播时说话总是“豁得出去”，

这种“豁得出去”并不是说敢露、敢脱，因为有露点没有观点的“网红”同样不是好“司机”。所以，一些有经验的汽车“网红”就靠“毒舌”来吸引眼球，她们敢对各种汽车不负责任的评说，偶尔插上一句荤段子，不但让粉丝开怀，而且轻松把汽车给推销出去。

当然不是所有美女都能接受当毒舌型“网红”，豁不出去不敢毒舌，那就做一个满

满“正能量”的人。这类型的姑娘总是甜甜地介绍着每一款自己所售的车，有时像林志玲姐姐般的酥甜，让很多车友不自主想对她介绍的汽车产品点赞，所以这类“网红”总是在引起围观时把汽车给卖了。张先生说，汽车销售圈也和其他圈子一样是一个隐形江湖，江湖中宗派林立、高手如云、纷争不断。现在湖南的汽车“网红”刚起步不久，鱼龙混杂的状态让专