

～新車値引き大事典。値引きチェックシート～

★すべてチェックが埋まれば損しないこと間違いないです！後で後悔しない様もみならずチェックしていきましょう。

① 値引き交渉前

チェック

欲しい車の値引き相場を把握しましたか？	
見積もりは本命店と対抗店でもらいましたか？	
ふたつの見積もりを見て、オプションの工賃や取得税などの違いを把握しましたか？	
在庫がある車か、納期のかかる車か確認しましたか？	
そのお店の営業マンはやる気のありそうな人ですか？	
担当営業マンだけでなく、他の従業員の対応は良いですか？	
決算月や月末、イベント中の期間に最終決定の照準を合わせていますか？	

② 値引き交渉(営業マン)

チェック

褒め殺しなどを使い、営業マンを味方につけられていますか？	
営業マンに乗せられることなく、自分が主導になっていますか？	
営業マンに他のお店の見積もりを見せたりしていませんか？	
泣き落としも使いましたか？	
営業マンが店長に相談するくらいの値引きになっていますか？	

③ 値引き交渉(下取車)

チェック

インターネットで査定しましたか？	
車買取専門店とディーラーの査定額の違いを把握しましたか？	
営業マンに買取専門店より高い金額の査定を出せるか交渉しましたか？	
ディーラーに下取を入れる場合、査定料・(下取手数料)をカットできていますか？	
買取店に出した場合、ディーラーで(もしくは買取店で)代車を出してくれるか交渉しましたか？	
ディーラーに下取を入れる場合、契約後でも納車前だったら、他で高く買い取ってくれるところがあれば変更がきくよう交渉しましたか？	

④ 値引き交渉(クレジット)

チェック

ディーラーでの金利を確認しましたか？	
インターネットで金利の安いところを確認しましたか？	
営業マンにそのインターネットで調べた金利より安くなるよう交渉しましたか？	

④ 値引き交渉(任意保険)

チェック

ディーラーでの任意保険の金額を確認しましたか？	
インターネットでダイレクト系など保険料の安いところを確認しましたか？	
営業マンにインターネットで調べた保険料より値引きで安くなるよう交渉しましたか？	

⑤ 値引き交渉(終盤)

チェック

納車費用・車庫証明費用をカットできていますか？	
本命店と対抗店を値引き額ではなく支払い総額で比べていますか？	
オプションサービスや希望ナンバーサービスの交渉はしましたか？	
イベントなどのいろんなプレゼントを確認し、もらえるよう交渉しましたか？	
ガソリンは満タンと最後に交渉しましたか？	

★営業マンへ最後にしっかりとアフターサービスをお約束してもらい、頑張ってくれたお礼を言いましょ！