

# Bán ô tô: Xin lỗi, tôi mới là thượng đế

Bởi:

Đỗ Hồng Dương

Bạn bỏ ra cả tỷ bạc để mua một chiếc xế hộp. Bạn hình dung mình sẽ được nhân viên bán hàng sẵn đón, chăm sóc tận tình như một “thượng đế” thực thụ. Sẽ không như bạn tưởng nhất là ở thời điểm này ...



*Nhiều "thượng đế" đang phát sốt lên vì xe dịp cuối năm*

Con số hơn 10.000 xe mà các hãng ô tô nội địa đang “nợ” khách hàng theo hợp đồng nói lên điều gì? Ở góc nhìn thị trường, đó là biểu hiện rõ nhất của sự mất cân đối nghiêm trọng cán cân cung - cầu trên thị trường ô tô.

Ở góc nhìn khác, qua nhận xét của đại diện tập đoàn xe hơi thể thao Lotus (Anh), là sự bất ngờ, cấp độ “sốc”, về cách mua xe của nhiều người dân Việt Nam và mối quan hệ khách hàng - nhà cung cấp... kỳ quặc nhất thế giới.

Càng đến cuối năm, số người đăng ký mua xe càng đông. Nhiều người nhất định phải có xe để dùng trước Tết Nguyên đán nên đã sẵn sàng “lót tay” nhân viên bán hàng vài chục triệu đồng để được lấy xe sớm.

Theo một chuyên gia, chính điều này khiến thị trường càng trở nên “khó chịu”. Các hãng xe không thêm tính chuyện giảm giá dù người dân vô cùng mong muốn và Nhà nước cũng đã áp dụng một số biện pháp để thực hiện điều đó.

Trước đây, mỗi khi có vị khách nào đó bước đến gần cửa kính, nhân viên kinh doanh của đại lý đã đơn đã chào mời, rồi nước non, tâm sự về xe. Họ “yêu quý” và chăm sóc vị

Bán ô tô: Xin lỗi, tôi mới là thượng đế

khách tiềm năng thật kỹ càng, thậm chí sẵn sàng trao chìa khóa để khách "lượn" thử vài vòng, cốt sao để khách quyết định mua chiếc xe và họ được hưởng tiền hoa hồng - khoản chi kinh doanh từ hãng.

Nhưng bây giờ, khi khách hàng đề nghị làm hợp đồng mua xe, nhân viên bán hàng bắt đầu đưa ra vài điều kiện, trong đó quan trọng nhất là khoản lót tay không nhỏ nếu muốn có xe sớm.

Vậy là quy luật đảo lộn, họ, những người bán hàng mới thực sự là thượng đế. Có những người đã phải thốt lên: "Bán ô tô ở Việt Nam sướng thật!"

Một câu chuyện khác. Mới đây, ông Hồ Mộng Trần, Giám đốc Công ty TNHH Thương mại - Dịch vụ Tân Trung Hưng (ngụ tại 145/21 Điện Biên Phủ, phường 25, quận Bình Thạnh, TPHCM) đã gửi đơn khiếu nại đến nhiều nơi để phản ánh bức xúc trong việc mua xe tại Công ty Toyota Đông Sài Gòn.

Ngày 28/9, ông được ủy quyền đến Công ty Toyota Đông Sài Gòn để đặt mua một xe Toyota Inova G cho công ty. Theo thỏa thuận, ông đặt cọc 15 triệu đồng để ký hợp đồng và tiến hành làm thủ tục nhận xe trong vòng một tuần sau đó.

Nhưng sau nhiều lần hứa hẹn của Công ty Đông Sài Gòn, ông đành nhận tiền về vì không chịu nổi những "yêu sách" mà bên bán đưa ra.

Thêm một câu chuyện nữa. Một doanh nhân trong lĩnh vực tài chính tại Hà Nội cần mua một chiếc Toyota Vios và tất nhiên, vị doanh nhân này cần có xe trước Tết Nguyên đán để gia đình sử dụng.

Trước khi quyết định mua, anh này vẫn nghĩ rằng mẫu xe Vios hiện nay đang bị coi là giá cao nên khó xảy ra tình trạng "cháy hàng" như nhiều mẫu khác. Tuy nhiên, hỏi khắp một lượt các đại lý, câu trả lời đều là "sớm nhất tháng 2/2009 mới có xe, không thì phải sang tháng 3".

Cuối cùng, điếm dừng chân của vị doanh nhân này là đại lý Toyota H.K. Với 600 USD lót tay cho nhân viên bán hàng, anh nhận được một lời hứa "trong tháng 12/2008 có xe".