

차 살 때 할인/혜택, 이 정도는 받아야!

- 국산차는 평균 104만원, 수입차는 269만원

최근에 새 차를 구입한 소비자 5명 중 4명은 회사와 영업사원이 주는 할인/혜택을 받았고, 이 비율은 국산차와 수입차가 크게 다르지 않았다. 그러나 이들이 받은 액수에는 적지 않은 차이가 있었다. 수입차가 국산차의 2.5배 이상이었다.

자동차전문 리서치회사 마케팅인사이트(www.mktinsight.co.kr)가 지난 1년 동안 새 차를 구입한 소비자 9,064명이 회사와 영업사원으로부터 받은 할인/혜택을 묻고 그 응답결과를 국산차와 수입차로 나누어 [표1]과 같이 정리했다.

[표1] 자동차 구입시 받은 할인/혜택(최근 1년 내 새 차 구입자)

	A. 국산	B. 수입	B-A
할인/혜택 받았다			
- 회사 제공	81%	83%	+2%p
- 영업사원 제공	78	93	+15 ✓
회사제공 할인/혜택			
- 차량가격 할인	54	53	-1
- 무료정비 쿠폰북	23	35	+12 ✓
- 씬팅/코팅	23	11	-12 ✓
- 무상 탁송/등록 서비스	5	11	+6
영업사원 제공 할인/혜택			
- 씬팅/코팅	51	62	+11
- 차량가격 할인	21	36	+15 ✓
- 내비게이션 등 자동차 용품	18	27	+9
- 현금	11	17	+6
- 골프백 등 사은품	2	23	+21 ✓
혜택 금액			
- 회사 제공			
- 100만원 이상	23	68	+45
- 평균금액(만원)*	(67)	(182)	(+115) ✓
혜택 금액			
- 영업사원 제공			
- 100만원 이상	7	37	+30
- 평균금액(만원)*	(37)	(87)	(+50) ✓

Base: 최근 1년 내 새 국산차 구입자 7,385명,
새 수입차 구입자 1,679명

출처: 2012년 자동차 기획조사

* 전체가 아닌 '할인/혜택을 받은' 사람들의 평균임
✓ : 주목할 만한 차이

차를 구입할 때 회사에서 제공하는 할인/혜택을 받은 비율은 수입차와 국산차 구입자가 각각 83%, 81%로 거의 차이가 없었다. 영업사원에게서 받은 비율은 수입차가 93%로 국산 78%보다 15%p 높았다.

For more Information

문의: 이건호 상무 Tel. 02) 6004-7622 Mobile. 017-225-1291 Fax 02) 543-5984 e-mail: leekh@mktinsight.co.kr

서울시 강남구 논현동 216-3 히아빌딩 4F Marketing Insight Inc. www.mktinsight.co.kr, www.panelinsight.co.kr

회사로부터 받은 할인/혜택으로는 '차량가격 할인'이 1/2 이상으로 가장 많았고, 그 다음은 '무료정비 쿠폰북'이었다. '차량가격 할인'을 받은 비율은 수입차와 국산차 구입자 간에 차이가 없었지만, '무료정비 쿠폰북'은 수입차, '썬팅/코팅'은 국산차가 더 많이 제공했다(각각 12%p씩 더 높음).

영업사원이 제공한 할인/혜택을 받은 비율은 전반적으로 수입차 쪽에서 높았다. 특히 '골프백 등 사은품'(+21%p), '차량가격 할인(+15%p), '썬팅/코팅(+11%p)' 등에서 수입차가 더 높았다.

회사가 제공한 할인/혜택을 현금으로 환산한 평균액수를 보면 수입차가 182만원 국산차 67만원이었으며, 영업사원이 제공한 것은 수입차 87만원 국산차 37만원이었다. 회사와 영업사원 모두에게 받았다면 할인/혜택의 평균액수는 수입차 269만원, 국산차 104만원으로 수입차 구입자가 국산차 구입자의 2배가 넘었다.

100만원 이상의 할인/혜택을 제공받은 비율은 회사로부터는 수입차 68%, 국산차 23%, 영업사원으로부터는 수입차 37% 국산차 7%였다. 차 가격을 고려하면 아무래도 국산차보다는 수입차에서 더 높은 액수의 할인/혜택을 제공하고 있음을 알 수 있다.

하나의 차를 모든 소비자가 똑같은 돈을 내고 사지는 않는다. 할인/혜택은 상황에 따라 빈번히 바뀐다. 일반적으로 제조회사는 자기 제품을 미리 책정한 것과 같은 가격에 팔기 바라고, 판매 회사나 사원은 남기는 것은 다소 적더라도 많이 팔고 싶어한다. 정부는 업체 간에 치열한 가격경쟁이 벌어져 소비자가 저렴한 가격으로 제품을 사는 것이 최선이라 믿는다.

문제는 치열한 가격경쟁이 벌어져 받는 할인/혜택이 많아져도 그것만으로는 소비자들이 만족하거나 행복해지지 않다는 데 있다([자동차 리포트 10-15호, '자동차 소비자 마음, 돈으로는 못 산다'](#)). 깎아 주는 것이 판매에 도움이 되는 것은 틀림없지만 회사나 영업사원, 제품에 대해 긍정적으로 되는 것은 아니다.

=====

㈜마케팅인사이트는 지난 2001년부터 2012년까지 매년 7월 '자동차 품질 및 고객만족'에 대한 조사를 10만여 소비자들을 대상으로 실시해왔다. 조사 결과는 매년 9월 중순부터 발표되고, 11월에 5년간의 변화추세 분석을 포함한 '[한국 자동차 품질 백서](#)'로 발간하고 있다. 조사결과는 국내 주요 자동차 제조사들과 수입차 업체들, 그리고 자동차 관련 산업체들에서 활용하고 있다.

언론 발표 내용과 '한국 자동차 품질 백서' 내용은 ㈜마케팅인사이트가 개발한 '한국형 온라인 자동차 컨슈머리포트' 사이트인 'AutoInsight'(www.autoinsight.co.kr)에 실리고 있으며, Daum의 자동차섹션 중 '[오토칼럼](#)'에도 상시 게재되고 있다. 특히 'AutoInsight'에서는 소비자들의 제품 품

For more Information

문의: 이건호 상무 Tel. 02) 6004-7622 Mobile. 017-225-1291 Fax 02) 543-5984 e-mail: leekh@mktinsight.co.kr

서울시 강남구 논현동 216-3 히아빌딩 4F Marketing Insight Inc. www.mktinsight.co.kr, www.panelinsight.co.kr

질 및 서비스평가 내용을 자동차 모델별로 비교하는 'One Page Report'를 볼 수 있다.

[조사개요]

- 조사 수행 기관: 마케팅인사이트(www.mktinsight.co.kr)
- 조사 성격: 기획조사(Syndicated study)
- 모집단: 전국의 e-mail 이용하는 자동차 사용자
- 조사 시점: 2012년 7월
- 자료 수집 방법: 온라인 우편조사 (e-mail survey)
- 조사 규모: 총 응답자 95,012명

위 조사 결과는 ㈜마케팅인사이트가 2001년부터 매년 7월에 실시해온 대규모 '자동차 품질 및 고객만족 조사' 중 2012년 조사결과로부터 발췌한 것입니다. 조사 내용과 결과, 분석에 대한 모든 권한은 ㈜마케팅인사이트에 있으며, 사전 서면허가 없이는 어떤 경우에도 상업적인 목적으로 사용될 수 없음을 알려드립니다. 조사에 대한 보다 자세한 정보는 www.autoinsight.co.kr에서 보실 수 있습니다.

문의: 이건호 상무 T:02-6004-7622 e-mail: leekh@mktinsight.co.kr

Copyright © Marketing Insight. All rights reserved. 상업적 목적에 사용할 수 없습니다.

For more Information

문의: 이건호 상무 Tel. 02) 6004-7622 Mobile. 017-225-1291 Fax 02) 543-5984 e-mail: leekh@mktinsight.co.kr

서울시 강남구 논현동 216-3 히아빌딩 4F Marketing Insight Inc. www.mktinsight.co.kr, www.panelinsight.co.kr