

作者 | 拉面安

来源 | 汽车服务世界 (ID : asworld168)

疫情这3年，很多人第一年在撑，第二年在熬，到了今年上半年流行起一个词，叫躺平。

3月中旬无疑是个难忘的转折点。

在这之前，虽偶有人说起，但没人“真躺平”；在这之后，整个车市的生命力仿佛一夜骤停，暂停键到5月才慢慢解除、6月才看见曙光。

但是，上半年真的就这样“被迫躺平”了。

自2019年开始，狭义汽车后市场的孤勇者们就一直各自攻关、在逆境中前进，每一年也会呈现出的不同的行业发展关键词。

2019年，猫虎狗等头部势力或初入局或崛起迸发，40万修理厂首次遭遇这样的大面积冲击，有些手足无措，纷纷感慨“我太难了”；

2020年，疫情第一年，大环境不佳加上行业持续洗牌，但因为有了前一年的历练，修理厂虽被悲观情绪笼罩，但开始找到方向：“活下去”成为第一要务；

2021年，头部企业和40万普通修理厂都很难。资本明显退潮，整个行业不再有太多密集且自带流量的热点事件，整体相对“沉寂”，然背后也有暗流涌动；

到了2022年，呈现的则是一片境况更加复杂、战事更加激烈的战场。

传统修理厂焦虑且无可奈何，努力挣扎在生存线之上。一些小有名气的汽服连锁或平台企业的跑路、资金链断裂、裁员、离职潮等消息，让大家焦虑并自省。

另一边，猫虎狗等头部企业看似活力不减，不断曝出了“自带流量和话题性”的大动作；但是，企业原定计划受阻的事实也同样发生在他们身上，不少人选择将招商会、战略发布会等等动作转移到了线上。

一、疫情之下危机起：新车销量下滑，超1万家汽服店因亏损转让

◎ 车市概况：上半年新车销量下滑，全国机动车保有量超4亿

两组与增量市场相关的数据。

第一组是整个车市的数据。

据公安部统计，截至2022年6月底，全国机动车保有量达4.06亿辆，其中汽车3.10亿辆；新能源车表现突出，目前保有量达1001万辆，占汽车总量的3.23%。

第二组则是燃油新车市场的数据。

受疫情影响，今年上半年的新车市场继续呈下滑趋势。

疫情对新车市场活力的影响显而易见。上海作为全国汽车产业重镇，光全面停摆时间就有2个月，期间经销商全部歇业，4月销量几乎为0。

再看全国新车市场的变化。

1-2月，新车销售市场开局良好，3月中下旬开始快速下滑；之后便是连续2个多月的急剧下滑，尤其是4月和5月，被称作车市最惨时刻；6月车市虽开始反弹，但已无法挽回上半年的颓势。

中汽协7月11日公布：2022年1-6月，汽车整体累计销量1205.7万辆，下降6.6%。

◎ 亏损潮：40万修理厂连亏半年，进场台次和产值双重下滑

一季度结束，有修理厂老板无奈发声：连亏了3个月。

随后，《汽车服务世界》调研了门店生存情况后发现：超70%的门店业绩出现下滑。

哪知道，二季度结束，绝大部分修理厂还是继续亏。包含但不仅限于疫情严峻地区的修理厂，正常开门做生意都是到6月以后，实打实连亏了半年。

F6大数据研究院数据显示：2022年1月-6月，门店产值连续6个月处于下滑趋势，门店进厂台次则连续5个月下滑。

1-3月，修理厂进场台次同比下滑9.4%，产值同比下滑5%，核心原因是3月份疫情开始蔓延；

4月和5月的下滑更惨不忍睹。4月修理厂的进厂台次同比下滑28.6%，产值同比下滑26%，降幅进一步扩大；5月的进场台次下滑也是将近20%。

到了6月，修理厂整体状况开始加速好转，但产值依旧下滑了9.5%。

◎ 转让潮：不到6个月，超1万家汽服店因亏损转让

2022年上半年，《汽车服务世界》总共在58同城上做过两次修理厂转让/关门的数据统计（58是汽服店转让的主要渠道之一）。

结果显示：半年时间里，因亏损转让的汽服店数量超过1万家。其中一季度有5000家汽服店转让；“3月1日到6月15日”有4693家汽服店转让。

算下来，平均每个月有1800家店转让、每天有60家汽服店转让。

统计过类似数据的不只《汽车服务世界》一家。《车与轮》也统计了2022年前4个月、全国56个主要城市的汽服店转让数据，发现有6739条轮胎-汽修相关门店的转让信息，其中不乏8-10年的汽修老店。

◎ 涨价潮：机油、轮胎连涨6个月，7月份继续，涨到年底？

早在1月，就有几十家机油、轮胎企业宣布涨价，涨价时间集中在1月和2月，这也是今年的第一轮涨价潮。

当时，机油领域，美嘉壳等一线大牌机油厂家涨价幅度都超过20%，统一、长城等国内影响力品牌虽单次涨价幅度不大，但涨价频次较高；轮胎领域，米其林、固特异、普利司通等轮胎巨头在内的十几家轮胎品牌也进行了多轮涨价。

4月左右，机油和轮胎领域便迎来了第二波涨价潮。当时也是几十家机油、轮胎厂家集中发布涨价信息。

随后就是6月的第三轮涨价。以壳牌、美孚为代表，包含雪佛龙、统一、长城、昆仑等十几家国内外机油品牌，又都纷纷发布涨价公告；跟前两拨一样，轮胎领域也迎来了集中式涨价。

有行业人士认为，2022年机油和轮胎的涨价潮很可能延续到年底。

二、大动作频频：冲击上市、推新连锁品牌、聚焦县域和新能源...新战场，新打法

◎ 途虎：门店接近4000家！冲击上市、打响“千县发展计划”，发力新能源售后

“途虎终于冲击上市”，这是名副其实的后市场开年第一爆。

1月24日，途虎养车正式提交港交所上市聆讯申请，首度公开的财务数据和相关布局动作/规划，亦在行业内引发热议。

对于上市后所募集的资金用途，途虎在招股书有明确说明，主要用于：①业务扩张；②平台系统、数据分析技术等研发；③扩大门店网络和加盟商基础；④向新能源汽车车主提供汽车服务相关的投资以及与该服务相关的工具及设备投资提供资金等。

截止2021年12月，途虎养车工场店的总量已接近4000家。

至于2022年上半年门店扩张的最新数据，途虎还未公开披露。

但从整个上半年动态来看，途虎在渠道布局和优化方面的动作着实不少，核心围绕“县域下沉”和“新能源售后”展开。

关于县域下沉。

2月初显布局县域市场的决心；5月发布最新下沉市场加盟政策，6月终于打响“千县发展计划”第一枪，新增目标不低于1000家。

再看新能源售后布局。

3月，途虎联合11家行业机构和产业链龙头企业，共同发起并成立新能源车后市场首个行业平台；同时，公布2022年“途虎养车六大新能源业务布局”，陆续将工场店升级为“双系统服务、一店双服务模式”。

◎ 天猫养车：门店超2100家；推“修工坊和金铁橡”；联合运营中心发展超预期

今年上半年，新康众的发展重心还是天猫养车。

截止到2022年3月，天猫养车的门店总量达到2100家。

今年3月，新康众COO李逸宣布：2022年天猫养车的门店新增目标是1200家，近50%会开在县城。而之前公布的2022年加盟政策，第一档也是针对县市级城市的首家门店给了优惠政策。

除了下沉，上半年天猫养车“联合运营中心”模式运转顺利，目前多个城市的天猫养车门店数量超过100家。

不过，两个轻连锁品牌的推出，也是新康众上半年的重要动作之一。

2月的最后一天，新康众对外发布消息：继天猫养车之后，推加盟轻连锁“修工坊”。

3月26日，新康众同步官宣了“修工坊”和“金铁橡”，并对二者的类型定位和目标群体做了详细介绍：目标群体都是1-4工位的夫妻店，定位都是“小而美”、“轻而专”。

自上线起，全国共有430+客户报名加盟修工坊；确定加盟金铁橡的门店大概有20家。

关于二者的发展目标，修工坊已经喊出“2022年1000家”口号；金铁橡并未有相关消息透露，两个品牌未来规划的总量都是“不低于1万家”。

关于二者的发展定位，新康众的回应是：作为天猫养车的补充，也是对修配融合的实践。

至此，新康众在终端修理厂的矩阵式布局初步完成。对此行业人士也是各抒己见，猜测着“天猫养车+修工坊+金铁橡”，新康众在下怎样的一盘棋？

◎ 京东京车会：门店超1400家；加密核心城市，牵手“易捷养车”，发布“五新战略”

5月7日，全国首家京东京车会与易捷养车中石化加油站汽服门店正式落户，预计3年内联合门店总量将突破100家。

也是5月，京车会宣布在北京落成100家门店，所以今年京车会的核心动作应该还是围绕“核心城市的门店加密”展开。

截止到2022年6月，京东京车会已在全国163个城市，开设了超过1400家门店。

三、乱象斩不断：3000+修理厂被传销波及，修理厂对抗保险公司？

◎ 315打假：半年内机油造假涉案近30亿，电商和汽配城是重灾区

行业假机油乱象长期存在。

去年“315打假”，《汽车服务世界》盘点的后市场假机油乱象引发热议；而前年315前夜公布的“22亿特大假机油案件”更是轰动全行业。

今年315，《汽车服务世界》又做了假机油相关报道，发现自去年6月份以来，网络渠道所报道的假机油事件，不完全统计也有23起，比2021年全年加起来数量都多。其中，2021年8月-2022年1月，这半年里所报道的案件就有近20起，涉案金额近30个亿。

《汽车服务世界》还发现：抖音等短视频平台的崛起也使假机油的销售渠道更广了；此外，汽配城这种传统的销售渠道也依旧活跃。

◎ 3.69亿传销大案告破，超3000家修理厂被波及

后市场“机油传销骗局”，人们屡屡避之不及。

4月23日，正义网淄博报道了“华汽动力”3.69亿润滑油传销大案。

从2018年成立开始，华汽动力以“民族润滑油产业”之名义，一步步确定了一套层级多达270层的传销经营模式；

2019年5月，以不正常速度在全国发展了2000多家汽服店的华汽动力被媒体注意；同期哈尔滨市场监管局也根据相关资料，判定华汽动力的推广涉嫌‘传销’。

2020年3月，因群众举报、“华汽动力”正式被调查；

2021年11月4日到2022年2月16日，期间经过了一审、二审。三名嫌疑人坚称公司并非“以发展会员为目的”，而是“为卖货发展代理经销商”；

最后，法院通过“多级分销模式”以及“高额积分返利为诱饵，吸纳资金”两点，定性“华汽动力”润滑油推广为传销。

截至案发，该案发展会员11万余人，发展的会员形成层级270层，涉及3000+汽修店。

◎ 维权风波：260家修理厂集体抗议保险公司：看似出了结果，但本质问题难解决

3月上旬，杭州260余家修理厂集体抗议保险公司的事件在行业内曝出并不断发酵，《汽车服务世界》也对此进行了系列报道。

围绕当地保险公司和修理厂之间存在的问题，参与抗议的修理厂代表之一向《汽车服务世界》表达：“我们需要一个合理透明的定损政策。”

事件发酵其实是“二者长期处于不对等关系”的结果，背后原因可能与“919费改、保险公司自身的改革以及修理厂生存压力越来越大”等相关。

6月，银保监会浙江监管局办公室给出了官方回复《关于车险理赔相关问题监管提示的通知》，似乎是对此次事件的回应。包括：严格落实理赔程序要求，保障消费者的知情权和选择权；加强配件报价管理，完善理赔服务标准；坚决纠正理赔违规乱象，净化车险理赔市场环境等方面。

对于这个回应及其可能产生的效果，一些行业人士持存疑态度。

◎ 跑路风波：3家洗美连锁悄悄跑路，1家互联网汽服平台欠款倒闭...割韭菜？

今年上半年，行业的跑路消息真不少。

既有电商平台跑路的消息。

4月25日，《汽车服务世界》报道了一起修理厂和互联网汽服平台“大胖子汽车服务联盟”（以下简称“大胖子”）之间的维权事件，有几百家合作修理厂参与维权，讨要押金和工时费。

也有洗车连锁倒闭或跑路的消息，且不止一起。

1月的桔子养车、2月的“家家车”，还有6月的绿卡洗车连锁，都是区域内小有名气的洗美连锁...这些连锁一度风光肆意，但均因“会员卡”过度使用、扩张步伐过快等原因，落得个跑路下场。

此外，还有洗车单店或多店跑路的消息也是曝出了好多，洗美俨然成了跑路重灾区

、“割韭菜”的代名词，这无疑是一个不好的征兆。

四、生机复现：资本小幅回暖，新玩家陆续入局

◎ 融资汇总：半年共发生了16起融资；上门洗车愈卷土重来？

将目光聚焦到融资情况上。

据《汽车服务世界》不完全统计，不包含租赁、新出行等领域在内，上半年后市场一共发生了16起融资事件。

汽配供应链布局汽服连锁/联盟现状（不完全统计）			
汽配品牌	布局汽服品牌	发展现状	更多目标
新康众	天猫养车	2100+	1万家
	修工坊	120+（确定加盟）	不少于1万家
	金铁棕	20家左右	不少于1万家
三头六臂	车小养	佛山地区20+臻选店； 其他类型门店数量未公布	30000家
好美特	特特养车		
快准车服	京猫车盟	试运行	10万家
中驰车福	中驰汽车	最少10家左右	10000家
欧洲维修	欧洲维修	1100家	2023年，门店数突破3000家
顶刮刮	顶刮刮一站式科学养车	150家	1000家

制表：汽车服务世界
信息来源：公开媒体、官微等

总体来看，因为各大汽配供应链平台布局“汽服连锁”的出发点和期待值并不同，所以发展的节奏也是差异巨大。

写在最后：

每年伊始，《汽车服务世界》都会做一次全年预测，2022年也没例外：《汽后平台上市、小保养大战下沉、门店越做越小... | 2022十个预测》

预测包括“资本小幅回暖、汽后迎来IPO、汽后生意更难做、汽配平台进一步放缓、扩张边界式的融合、养车连锁继续爆发、下沉市场争夺战”等。

站在年中节点上，已经有预言得以成真。比如资本小幅回暖、汽后迎来IPO、汽后生意更难做、汽配平台进一步放缓等。

也有尚未成真、下半年继续观察的。比如主机厂售后卷土归来这事儿。至少在上半年，大部分主机厂售后布局汽服连锁的动作真的不多、甚至沉寂。

站在行业观察者角度，上半年的一则则动态给人一种感觉：越动荡的时候，一些人爆发出的生命感和力量感会越强。

熔炉时刻，愿你初心不止、勇往直前。