

新时期河南汽车后市场现状、发展分析及前景预测

和 柯

黄河交通学院 河南 焦作 454950

【摘要】：河南省的汽车增长速度突飞猛进，面对巨大的汽车保有量，市场为其提供的服务效率、质量明显偏低。本文主要分析汽车市场的未来发展模式。对汽车市场的经营管理及规范化管理得到逐一讨论，并为以后的汽车市场的销售局及售后的发展改革提供一些意见及参考。

【关键词】：汽车后市场；连锁经营；竞争

Henan automotive aftermarket status, development analysis and prospect forecast in the new era

Ke He

Huanghe Jiaotong University Henan Jiaozuo 454950

Abstract:The growth rate of automobiles in Henan Province has increased by leaps and bounds, and in the face of huge car ownership, the efficiency and quality of the services provided by the market are significantly low. This article mainly analyzes the future development mode of the automotive market. The operation management and standardized management of the automobile market have been discussed one by one, and some opinions and references have been provided for the development and reform of the sales bureau and after-sales service of the automobile market in the future.

Keywords:Automotive aftermarket; chain operation; competition

1 汽车后市场的概述

汽车后市场是指汽车销售、汽车使用中的服务，由于国五改国六的政策，导致很多国五的车子没法卖出去，大量汽车剩下了，成了库存车，而企业又不能不卖出去，只能降价销售，出台一些优惠政策去弥补销售问题。目前全球经济由于重大危机导致很多行业都没发开展，汽车行业也是一样，无论是新车还是二手车，都是面临很大的经济压力。其实现在的汽车行业，尤其是新能源汽车销量还是挺不错的，比如一些微型车：奇瑞的小蚂蚁、知豆等等，市场还是不错的，当然这些市场份额增长，绝大部分还是女性朋友刺激的，首先微型车停车方便。现在出去找个停车的地方都费劲，车子小了停车也方便。现在的汽车技术都有自己的一套成熟的平台车型，而且轻量化技术还很好，轻量化好了就会省油，经济型也就高。

2 河南汽车后市场的发展现状

截止 2020 年 5 月，河南机动车保有量已达到 1240 万辆。郑州市新增机动车更达到每天平均 2000 多辆，河南汽车数量会大规模扩展。面对着机动车蓬勃发展的势头，河南着手建立于工业园区。确保未来的服务质量提升一个新台阶，在

汽车配件及融资建设方面负责整合全国汽车后市场资源进行融资互惠、建设园区及积极运作，其产业园区坐落在省会郑州，是本着先进的市场理念，以汽车的全面发展为经营基础，汽车后市场的概念覆盖了整个汽车产业，是汽车后市场的品牌效益、生产规模、展示状态及综合性服务得到综合整体发展的大型工业性园区。为汽车的建设及销售带来无限的创意与改造。园区还引进了多家品牌进行综合物流、仓储、生产的企业，引进多家机构进行产品研发、产品生产、产品展示、产品销售专业人才培养等各项环节。打造国内同行业中最具有竞争力的汽车后市场产业园区，对于汽车的保养与维修提供了更好的经营基础理念。

3 河南汽车后市场发展分析

3.1 发展滞后，服务质量较差

目前以及将来，售后服务，绝对是汽车行业的大部分利润来源，现在主要的发展方向，不仅仅限于汽车的维修与保养。汽车金融，包括融资租赁保险等等。新能源的模块化配套，包括充电桩和电池，这一块非常具有市场潜力。传统的维修保养将会积极配合互联网+，现在已经有网上配件商城与上门维修保养的微型企业。以上三点均是国家政策扶持，

比如新能源补贴,配件信息公开等等。目前售后如果仅仅限于维修保养,当然不能从以上三点获得太多经济效益。但是,提供更精细的专业化覆盖广的服务,那么,情况就完全不同了。并且,售后还有其他领域也会逐步放开,比如改装,又是另一块大蛋糕!专业化改装设计方案放在互联网上面,绝对比现在传统的维修保养要好。所以,售后不是修修补补,不是卖配件,最重要的是所提供的服务。目前很多汽车4S店和其他很多行业一样,不规范,三包造假,虚报价格,故意更换明明是完好的零部件等等情况都有。与一些发达国家对比而言,我国在设备制作自动化领域当中的发展很慢。为了更好达到这种发展需求,一定要加大对这方面的投入,这样才可以不断达到智能化。为了更好跟随当今时代发展,规模比较大的项目数量也越来越多,河南汽车后市场为了实现发展需求要不断朝着集成化趋势发展,在此期间就可以运用有关管控机制,这样除了能将河南的施工效率提高以外,还能将各个程度的损耗情况降低,如此可以从根源上将河南汽车后市场提高到智能化水平。河南汽车后市场智能化包含的内容非常多,一般情况下都会运用信息收集以及试毒的方法来保证能够达到非常好的效果,为后期管理把控工作提供有利条件。在如今激烈的市场竞争当中,智能化制作毫无疑问会成为当今市场需求的最终结果。现在的机械故障基本都不维修了,传统的维修变成了现在的更换配件,所以,现在更加侧重电子电器方面的维修,因为故障原因不太好直观查找,好在现在都有配套的诊断仪可以辅助完成,不再成为太大难题了,所以,维修能力更多是依赖经验以及诊断仪。未来的维修技师,不再是原来的机械工,而是计算机工程师。更何况,电动汽车普及之后,机械部件更加简单,所需要的技术上面的事情就更少了。

3.2 观念陈旧,品牌意识薄弱

大部分企业停留在诚信经营,对品牌没有管理理念及商业价值评估。传统的以机电为主的汽修行业确实挑战比较大。因为竞争的过度化和技术含量的相对降低。汽车售后市场最大的一个变化是系统的复杂度不断的提高。对服务提供者的知识和相关技能的要求也会越来越高。这是一个趋势。整体的服务数量可能会下降,但是单个的服务价值会有一个很大幅度的提高。传统燃油车的控制系统和智能网络系统也在不断的提高。同时新能源汽车和智能汽车的不断加入,也加快了这一个趋势。所以作为一个售后服务的提供者,目前来讲最必须的就是掌握这种最新变化,及时接受零部件行业领先者提供的知识更新。这样才有希望在将来的竞争中处于领导地位。

4 河南汽车后市场前景预测

4.1 连锁经营

首先,需要明确汽车店是否是真正的4S店,一般情况下,连锁4S店是一条主线,进货渠道和促销政策都是一样的,但是可能会因为销量的级别不同,降价空间可能会略小一点。至于售后服务部分,厂家肯定会要求其满足级别的服务要求,正常情况下维修服务是没有问题的,除非是特殊情况,可能等配件的时间略长一点。连锁经营分为特许经营、直营连锁和自由连锁,这些店从市区4S店调车源,没有结算的功能,也没有三包的功能。也因为销量少,所以卖的品种也特别多,第一个是经济发展水平以前还不够高,潜客不够支撑4S店的售前销量,没有售前就没有售后。第二个是品牌知名度问题,一般的品牌卖点不够明显,而且居民对车的概念更单纯。很多时候只是到店后销售顾问锦上添花的卖点,品牌才是客户关注的核心。大逻辑没有区别,功能之类的一模一样,厂家自检流程都是一样的,更多的区别在具体的方向上。河南省汽车产业具备较好的发展基础,要抢抓汽车产业变革的战略机遇和国家促进汽车消费的政策机遇,发挥优势、主动作为,把握新能源、智能化等发展趋势,提升创新能力,完善产业配套,延长产业链条,优化产品结构,扩大市场份额,培育竞争新优势。要增强政府服务意识,强化政策支持,优化营商环境,加强招商引资,做优做强企业,促进河南省汽车产业持续健康发展。

4.2 汽车后市场企业发展前景研究

汽车后市场根据公安部交管局截至2015年公布的数据,我国机动车保有量达2.64亿辆。中国正在逐渐成为轿车消费大国。成为仅次于美国的全球第二大汽车保有国,并且将会赶超美国,成为全球汽车最大汽车保有国。于是乎,汽车后市场:一个被誉为21世纪最具挖金价值的黄金产业,一个囊括汽车产业65%利润的高价值领域,一个滔滔不绝汇入有钱人财宝,源源不断聚集投资快乐的理想淘金地汽车后服务市场,已经成为一个掘金最多、掘金最快、掘金最稳的暴利产业。未来,汽车美容养护业将迅速崛起,并发展成为我国服务业的一个新兴支柱产业,汽车美容行业发展前景如此诱人。深入贯彻党的十九大精神,坚持高质量发展的根本方向,以推进供给侧结构性改革为主线,把发展新能源及网联汽车作为汽车产业提档升级的优先方向,以郑州汽车产业基地为主体,以“三引一扩”(引进新能源整车企业、引进新兴汽车企业、引进中高端新车型、扩大现有企业先进产能)为主要路径,以增强“四个优势”(政策组合、区域市场、零部件配套和产业协同优势)为支撑,着力构建国内一流的汽车产业生态体系,加快建设全国重要的新能源及网联汽车研发

生产基地和推广应用先行区。然而汽车美容行业的现状却是市场很大而不会做的居多，“一块抹布一桶水，三个伙计一个店”一度成为汽车美容养护市场的真实写照，黑、脏、乱也是消费者在形容汽车美容养护店时的常用词。

4.3 规范市场管理

11月28日，河南省人民政府印发《河南省新能源及网联汽车发展三年行动计划（2018—2020年）》，提出到2020年，力争新引进整车企业若干家，全省新能源汽车产能达到30万辆、带动整车产能突破250万辆，网联汽车新车占比达到50%，汽车零部件本地配套率达到60%以上，重点区域充电设施网络基本完善，智能网联汽车试验示范区启动运行，新型产业生态加快形成，建成郑州5000亿级汽车产业集群和若干在全国具有重要影响力的新能源汽车及零部件产业集群。行业的高额利润和国家法律不完善的管理，使得有些人找到了钻空子赚钱的好机会，层出不穷的各类美容养护产品鱼龙混杂，也导致了行业的发展走向了不正规。由于不会做的居多，也使市场上到处充斥着“无专业正规培训”“无专业品牌产品”“无专业机械设备”“无服务质量保证”的形形色色大大小小的汽车美容养护店互联网+进军传统企业，信息透明化、选择多样化，各种烧钱玩数据，无底线的拉低客单价导致门店产值急剧下降。倒闭、关停、转让已成为常态。以郑州、洛阳、新乡、焦作、许昌、驻马店等地骨干企业和研发机构为依托，加快推动电池正负极、隔膜、电解质、电池管理系统等技术进步，加强高强度、轻量化、高安全、低成本、长寿命的锂电池、钠电池和燃料电池系统技术攻关，加快石墨烯负极、纳米硅负极等电池关键材料和固态动力电池、锂硫电池技术研发及产业化；推进郑州恒大动力电池等项目建设，支持动力电池企业改造升级，力争2025年动力电池产量达到50GWh，形成千亿级动力电池产业集群。

4.4 推广连锁经营

大家都将这种败局归咎于趋势和互联网，可事实上是这样吗？随着消费者“爱车、养车意识”的不断提高和消费者的可支配收入大幅度上升，人们开始注意到自己驾乘的汽车如同穿在身上的衣服一样，是一个人身、地位和文化品味的象征，越来越多的车主更加重视对车辆的日常保养，不再

等到车辆损坏以后到修理厂或4S店进行大修。加快构建产业链上下游、大中小企业融通创新机制，推动建立产业研究院、创新联盟、创新联合体等。积极创建智能网联汽车、汽车动力总成、智能充电系统、燃料电池汽车等领域的国家级、省级制造业创新中心、企业技术中心、技术创新中心、工程技术（研究）中心，加快提升整车及主要零部件企业自主创新能力。“七分养，三分修”的汽车养护新理念已为更多的消费者所接受，人们对汽车不仅要求“行得方便”，也要求“行得漂亮”。因此，汽车定期美容护理正在成为汽车后市场服务消费的重要内容之一，作为服务业，盈利的核心就是优质服务，一切以摒弃服务质量、赚钱快的行为都是在欺骗消费者。说到底是自己的浮躁和贪念心引发的恶果，天下没有免费的午餐，也没有谁有义务给你带来效益。静下心来，好好地认清处境。管理好自己的员工，减少流失，用对产品，用心服务，才是长久之计。可以将河南汽车后市场信息分为售前以及售后这两种类型，其中售前指的是产品在销售前期自身所带的所有信息，这同样是产品品质保障的前提条件；售后指的则是产品在销售之后，在各种各样外界因素影响下的信息，例如运用、维护以及运输等，这都是产品质量后期因素，通常都起到决定性作用。如果河南汽车后市场的信息得到有效集成，并且对这些信息进行读取比较方便，能够对其后期的使用以及维护管理等各项工作都能带来很大便捷，同时也能使各方利益得到保障。到2022年，力争新引进整车企业若干家，全省新能源汽车产能达到30万辆、带动整车产能突破250万辆，网联汽车新车占比达到50%，汽车零部件本地配套率达到60%以上，重点区域充电设施网络基本完善，智能网联汽车试验示范区启动运行，新型产业生态加快形成，建成郑州5000亿级汽车产业集群和若干在全国具有重要影响力的新能源汽车及零部件产业集群。

5 结束语

综上所述，汽车后市场发展趋势需综合现有的汽车行业运作特点，为汽车后市场带来相当大的市场机遇与挑战。因此，把握市场脉搏，结合市场动态，更进一步的深入研究，汽车后市场的商业规模及商业命脉是需要有计划、有部署的经营者，有战略性眼光，进行综合考量和综合分析，在市场的竞争中体现自我品牌形象及品牌价值的综合性发展趋势。

参考文献：

- [1] 王然.中国的汽车后市场及汽车后市场连锁经营分析[J].天津汽车,2006.6.
- [2] 孙海涛.河南汽车后市场的现状及态势分析[EB/OL].2011/08.1.

[3] 张倩.连锁经营管理原理与实务[M].北京:机械工业出版社,2008.1.

[4] 施玉梅.连锁经营管理原理与实务[M].北京:科学出版社,2014.8.

基金项目：河南省社科联课题“新时期河南汽车后市场现状、发展分析及前景预测”（SKL-2021-3047），车辆工程、汽车服务工程一流专业建设项目）