

再砸 5 亿元广告费

豪掷广告致成本升高 瓜子二手车尚存盈利壁垒

本报记者 张洪杰 北京报道

在知名度和交易量逐步提升的同时,如何确保正常盈利仍是二手车电商所需面临的重要课题。

近日,瓜子二手车公布了最新

狂砸广告下的成本压力

按照瓜子二手车的官方理念,只有拥有强大的品牌影响力及口碑相传的良好口碑的公司,才能成为普通消费者潜意识里的首选。

“AB 两轮融资金额在宣传方面的投入预算各为 10 亿元人民币。”当被问及广告投放资金在已获融资中占据着怎样的比例时,上述相关负责人对记者如是说。

按照瓜子二手车的官方理念,二手车是一个低频消费领域,只有拥有强大的品牌影响力及口碑相传的良好口碑的公司,才能成为普通消费者潜意识里的首选。从其当前的投放规划来看,瓜子二手车将从 9 月开始全面立体式的营销策略,投放类目将涉及电视、LED 广告、车站、地铁等多个品类。据记者了解,瓜子二手车此次的投放目标是形成电视媒体覆盖全国、网络视频覆盖近 100 个重点城市、户外广告覆盖近 50 城的投放矩阵,并且会将

高额融资

瓜子二手车在成立至今共获得了三轮资本融资。

在运营收入低于投放预算的情况下,从外部吸收资金则成了支撑瓜子二手车继续运营的重要条件之一。来自瓜子二手车的官方资料显示,瓜子二手车在成立至今共获得了三轮资本融资,首次融资为天使投资,是瓜子二手车 CEO 杨浩涌以个人投资者身份向瓜子二手车投资 6000 万美元。同期,瓜子从 58 赶集集团分拆独立。二次融

共性难题

如何确保盈利是多数二手车电商平台需要面临的问题。

事实上,大量投放、连续通过融资维持运营等问题并非单纯存在于瓜子二手车一家,如何确保盈利是多数二手车电商平台需要面临的问题。

中国目前的二手车交易中,非个人销售二手车都必须以车辆销售全额为税缴纳交易税,而其他一些成熟市场则是按差额计税。J.D. Power 在其相关分析中指出,正

广告投放规划。相关文件显示,瓜子二手车自今年 9 月起,在年底之前陆续投放 5 亿元广告费用,并希望借此提升自身品牌力,巩固现有的市场地位。从之前的投放效果来看,大量的广告投入的确让瓜子二手车市场占

有率提升、融资金额增长,但也客观地增加了瓜子二手车的营业成本,为其扭亏为盈增添了一定阻力。

对此,瓜子二手车相关负责人表示在接受《中国经营报》记者采访时表示,瓜子二手车瞄准的是汽车后服

务市场,当前的发展目标是扩充交易量规模,盈利是其发展的后续目标。在当前阶段,瓜子二手车已经通过二手车贷款、车辆延保服务等业务延伸衍生出一些其他的盈利,并且未来的盈利模式非常清晰。



瓜子二手车自今年 9 月起,在年底之前陆续投放 5 亿元广告费用,并希望借此提升自身品牌力,巩固现有的市场地位。 本报资料室/图

部分二手车业务快速增长的三线城市纳入投放范围。

J.D. Power(君迪)中国区副总裁兼董事总经理梅松林认为,二手车交易平台的大力广告投入既能促

进二手车市场交易量的提升也能提高自身在行业中的影响地位,虽然会在中短期内造成经营压力,但却有利于后期吸引更多的二手车消费者,二手车电商的运营成本会随着

Trustdata(第三方移动大数据监测平台)发布的《2017 年上半年中国移动互联网发展分析报告》显示,瓜子二手车在今年第二季度的 APP 覆盖率为 0.61%,下载安装量为 4416 万台,同比去年 Q2 增长了 2499 万台,增速为 130%,处于业内领先地位。

对于此次的 5 亿元投放计划,瓜子二手车方面表示,将借助精准

新车的 2800 万辆相比相差较大。崔东树认为,二手车交易市场确实有待进一步的规范,然而,由于二手车的交易比较个体化,行业协会的统计数据并不能完全覆盖每一笔二手车交易也是我国二手车交易量绝对值较低的原因之一。

按照中国汽车流通协会的预测,今年将是二手车市场的爆发年,我国的二手车交易规模将在

交易量的提升而下降。

事实上,大规模的广告投放带来的成本提升也并非对瓜子二手车的运营毫无影响。瓜子二手车的官网显示,瓜子二手车曾在今年 5 月将中介服务费上调至 4%,与上调之前的 3%相比较,购买用户的服务费成本有所上涨,单笔最低佣金也由之前的 2500 元变成了如今的 3500 元。有业内人士为瓜子二手车算过一笔账,如果瓜子二手车目前已有员工 5000 余人,那么单运营成本一项就能达到每月 1000 万元左右。上述相关人士在接受记者采访时表示:“当单月交易量在几千辆、1 万辆左右的时候,基本无法实现盈利,目前在瓜子的财务模型中,单月交易量达到 4 万辆的时候,接近盈利。”

有效的投放策略及节奏继续加强品牌壁垒,继续保持当前市场地位,拉大与身后业内企业的差距。

对此,全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示:“不断的融资和投放既是二手车电商提升自己、培养市场的过程,也是彼此之间相互竞争的过程,只有在当前的资金消耗中取得胜利的电商平台才有后期获得利益的权利。”

2020 年达到 2920 万辆,新车与二手车交易规模比例接近 1:1。由此来看,二手车电商洗牌或许会在不久的未来进行。然而,由于二手车产品存在车况、车价不透明,一车一价的特性,如何消除二手车消费者在交易过程中心存顾虑,提升自身平台的市场占有率进而实现盈利,仍是诸多二手车电商当下需要面临的问题。

上接 C10

目前金鸿顺是上汽大众、上汽通用、广汽菲克、东南汽车以及东风裕隆等整车制造商的一级供应商。同时也向本特勒、博世、大陆汽车和卡斯马等著名跨国汽车零部件供应商提供配套。业内人士认为,整车制造商一旦确定某款汽车零部件的供应商,通常会采用“一品一点”的供货模式。因此中信建投证券分析,目前金鸿顺合作的部分车型生命周期最晚截至 2023 年,保证了金鸿顺在这段时期销售的稳

定性。

金鸿顺相关负责人表示:“金鸿顺一直在加强业务开拓,并在承接新项目,持续加强模具开发投入,为后续零部件销售收入提供了有效保障。”从金鸿顺提供的资料发现,2017 年上半年其在制模具项目共有 93 项,较 2016 年整年项目的 80 项还要多出 13 项。一位不愿具名的业内人士称:“未来行业的发展是轻量化、智能化。这个趋势零部件企业都要把握好。”

一波三折

事实上金鸿顺的 IPO 申请并不顺利。从 2013 年开始,金鸿顺收入上升至 10.6 亿元。2014 年~2015 年,金鸿顺收入便出现了连续两年下滑。尤其 2015 年营业收入和净利润双双下滑,同比下降了 9.76% 和 28.96%。

金鸿顺在招股说明书中解释称,业绩波动主要受汽车销售行业增速下滑和行业产品价格下降的影响。但申报期间金鸿顺的毛利率一直保持持续增长,甚至高出同行业平均水平。根据公开资料,2014 年~2016 年,金鸿顺的毛利率分别为 25.54%、26.38% 和 27.44%。

“金鸿顺综合毛利率与同行业相比的差异主要由于产品结构的不同导致。与同行上市公司相比,金鸿顺的特有产品真空助力器组件带动了公司的毛利率。”金鸿顺相关负责人如此解释。

“今年汽车零部件行业整体发展要好于整车市场,亮点在于优质自主整车企业产业链相关的零部件表现亮眼。”一位不愿具名的汽车分析师如此说道。

除申报 IPO 期间的业绩波动,回顾金鸿顺申请 IPO 始末,也可谓一波三折。

早在 2016 年 4 月 1 日,金鸿顺预先披露了招股书申报稿。但 2016 年 12 月 6 日,金鸿顺原董事长、实际控制人洪健程因病去世,由于事发突然,其生前并未对其财产继承立下遗嘱。根据台湾涉外民事法律适用法,其遗产将由其配偶洪李纯玉和其子洪伟涵继承。2017 年 3 月 21 日,洪李纯玉出具《声明书》,声明放弃金鸿集团相关股权的继承权,洪健程持有的金鸿集团 100% 股权全部由洪伟涵继承。根据金鸿顺招股说明书披露,洪健程去世后,洪伟涵和洪建沧(洪建沧与洪健程为

兄弟关系)于 3 月 22 日重新签订《一致行动协议》,二人合计间接持有公司 96% 的股份,继续共同控制公司。

而发审委针对金鸿顺提出的询问问题主要是:公司需进一步说明董事长洪健程去世是否导致实际控制人发生变更,是否影响公司股权清晰和经营管理的稳定性;报告期内业绩波动的原因,经营环境是否已经或将发生重大变化;金鸿顺模具所涉及问题。

金鸿顺在公告中做出如下解释:洪伟涵继承公司控股股东股权不存在诉讼、争议或纠纷,洪伟涵继承股权后与洪建沧合计间接持有发行人 96% 的股份,公司控制权保持稳定;金鸿顺表示 2015 年公司全年营业收入预期较 2014 年同期下降 10%~15%,是因为受中国汽车行业整体增速放缓影响;关于模具的会计核算模式,金鸿顺称公司确认收入的时点和依据,符合合同约定及行业惯例,符合会计准则谨慎性原则和《企业会计准则》。

在 8 月 22 日证监会披露的《主板发审委 2017 年第 126 次会议审核结果公告》显示,金鸿顺首发申请获通过。但业内人士认为,拿到 IPO 之后金鸿顺所面临的压力也没有减少。随着 2017 年汽车购置税恢复至 7.5%,2018 年恢复至 10%,金鸿顺的销售可能会出现挑战压力。金鸿顺在招股说明书中披露风险时说,2017 年 1~6 月,我国汽车产销量同比增长 4.92% 和 4.09%,增速较 2016 年有所下滑。公司 2017 年 1~6 月营业收入为 49605.54 万元,较 2016 年同期增长 10.16%。如果未来汽车行业景气度出现明显下滑,将对公司的经营业绩产生不利影响。

采埃孚(ZF)9 速自动变速箱之过?

广汽本田冠道遭遇变速箱漏油问题

本报记者 陈亚莹 郑宇 北京报道

作为一款走向高端的中型 SUV,广汽本田冠道在收获丰厚订单的同时,也出现了一些小小的麻烦。

9 月 24 日,由闻视频和贵州卫视联合打造,《中国经营报》、易车、优酷联合主办的大型汽车评测节目《汽车评中评》对广汽本田冠道进行了聚焦,这款不少车主加价购买的 SUV,在首次保养以及二次保养中被发现变速箱漏油,且有车主表示,在更换发动机甚至换车后,仍有漏油现象发生。

不过,广汽本田解决问题的态度还比较积极。“对于出现变速箱漏油现象的车辆,我们将按照国家‘三包’政策协助检查漏油问题。”广汽本田相关负责人告诉《中国经营报》记者,由于出现问题的均为在质保期内的新车,广汽本田会视车辆情况进行维修、更换配件,严重的会提供更换发动机甚至车辆的服务。

尽管有了厂家的回应,但仍有车主反映:“又漏油了。”这令不少新车主们感到无奈,问题究竟怎么能彻底解决呢?

麻烦开端

“4300 公里首次保养时发现有一点油污,后来 5600 公里时发现漏油情况比较严重。”一位来自无锡的冠道车主贺先生表示,广汽本田经销商检查后发现,发动机曲后油封漏油。“厂家还算重视,换了油封后直接发了一台发动机总成备用。”贺先生表示,换过油封后车辆暂时不再漏油了。

然而,“安生日子”没过多久,“又漏油了。”随后,经销商为贺先生更换了发动机,可是好景不长,贺先

无独有偶

有专家指出,出现漏油问题的车辆基本为 2.0T 车型,而这个排量车型搭载的是横置采埃孚(ZF)9 速自动变速箱。该变速箱在 Jeep 自由光、进口路虎揽胜极光、东风本田 UR-V 上均有搭载,同时也均出现了漏油问题。而正是由于这台变速箱,导致进口路虎揽胜极光于 2015 年被央视“3·15”晚会曝光。

路虎中国对进口路虎揽胜极光安全隐患的解决方案是,对召回范围内车辆变速箱进行免费检测并进行软件升级,以优化 9 速自动变速箱的性能。同时,涉及车辆 9 速变速

生在行驶不足 100 公里后再次因为漏油来到了经销商。“现在对这款车挺失望的。”贺先生对反复维修深感疲惫,在与经销商反复沟通后,经销商终于为他更换了一辆全新冠道。

有着相同遭遇的还有来自宁波的乐女士,“4 月 13 日首次保养时发现发动机漏油,更换了发动机,历时 20 天。9 月 13 日第二次保养时又发现两处漏油。”乐女士表示,这次分别是变速箱轴内球笼严重漏黄油,发动机气门室盖也漏油。但经销商

器的保修期将延长至 7 年或者 24 万公里,在召回车辆免费软件升级完成后 1 年内,为涉及的车主赠送极光基础保养服务包 2 次。随后,在国产的路虎揽胜极光中,路虎更换了该 9 速自动变速器。

采埃孚是世界三大自动变速器生产商之一,总部位于德国。据了解,宝马汽车的变速器多采用这一品牌,不过目前并未采用过上述 9 速自动变速器。不过,目前变速箱漏油事件在冠道车主中还称不上大概率事件,在国家质检总局缺陷产品管理中,冠道论坛及各大投诉网站来看,

店的态度令她不解,对方表示:“这是正常现象。”

此外,新车被发现漏油的情况也在增加。刚于 7 月 18 日全款提车的刘先生称,“7 月 19 日正式提车,8 月 2 日出现停车熄火有异味,当时并未注意到变速箱漏油,在 8 月 4 日时发现车底出现大片油渍,变速器换挡严重顿挫。”次日,在开回经销商检查后确认,是由于渗油严重,导致了变速器损坏,造成车辆换挡顿挫等问题。

投诉案例综合不足十例。反而是同为本田旗下搭载同款变速箱的东风本田 UR-V,投诉案例多达数十起。而据东风本田 UR-V 车主透露,东风本田经销商态度远不如广汽本田,甚至厂家与经销商相互推诿。

“本田选择这款变速箱实为过渡之选。”一位汽车行业资深人士称,目前本田技研正在经历大扭矩变速器的空白期,自己研发的 8 速自动变速箱还在实验阶段。结合本田目前缺乏大扭矩前横置变速箱,外采这套 9 速变速器“似乎”是最优选项。



问题待解

近两年,广汽本田这个“技术宅男”也开始蜕变。从产品设计到营销节奏都俨然向“技术型男”发展,新产品及新技术引进速度也在加快。这也获得了市场的认可,今年 1~8 月,广汽本田销量为 45 万辆,同比增长 12%。其中,冠道的累计销量达到 47976 辆,已经成为广汽本田增量的新动力。

随着销量的攀升,“尽管目前冠道因变速箱漏油投诉的案例并不多,但广汽本田也应该引起重视。”有分析人士认为,既然有进口路虎揽胜极光的先例,并且还有 UR-V 的大量投诉,都足以说明这有隐患苗头。

也有广汽本田经销商认为,漏油现象纯属个案,且新车都在汽车“三包”政策范围内,到店检查确认后自然会走相应的维修流程。

按照汽车“三包”政策(包修、包换、包退),广汽本田对在“三

包”有效期内(“三包”有效期为 2 年或 5 万公里以先到为准)的冠道车辆,同一故障修理超过 5 次可换车,发动机换两回仍不正常可退车。

“现在有不少车主出现一两两次漏油现象就要求退换车辆,这个我们也很为难。”一位广汽本田相关负责人向记者坦言,这个问题不仅广汽本田,基本其他品牌也都碰到过。该人士表示,对于新车主的焦虑表示理解,但也只能尽力去解决问题。

截至目前为止,对于已出现的变速箱漏油车辆,广汽本田经销商均正按照汽车“三包”政策进行协助检查并提供解决方案。而对于该问题未来的发展走向,我们也将持续关注。不过截至发稿,广汽本田并未对该问题是否由“采埃孚(ZF)9 速自动变速箱”设计缺陷导致的漏油作出回应。