

有市民称500元买张卡,仅用两次,呱呱洗车就联系不上了

# 曾火爆的上门洗车 如今无影无踪?

状况频出的不只呱呱洗车,还有多家上门洗车O2O公司倒闭 专家称洗车只是流量入口,莫当成盈利模式

“您好,需要洗车吗?首单仅1块钱!”  
曾经很火的上门洗车服务,如今已离我们远去。

3月10日,郑州市民罗先生向河南商报投诉称,2016年他花500元购买了一张呱呱洗车卡,仅用了两次,呱呱洗车就联系不上了。

上门洗车服务为何离人们的生活越来越远?这种商业模式究竟有没有未来?

河南商报记者 王磊彬

## 【遭遇】

### 购买上门洗车卡 仅用两次公司就失联

罗先生称,他于2016年下半年呱呱洗车风头正劲时,办理了一张“交500元送300元”的充值卡,没想到仅用了两次,这种服务就终结了。

“第三次下单时,系统一直显示订单已满。”罗先生告诉河南商报记者,他曾找过为他办卡的区域负责人,对方一开始还接电话,后来电话号码就成了空号。

其实,关于呱呱洗车不能下单的事件,《河南商报》曾在2017年8月9日做过报道。当时,河南商报记者尚能联系到呱呱洗车的郑州负责人。

此番,针对罗先生的投诉,河南商报记者多次拨打呱呱洗车的全国客服电话和郑州分公司的电话,均是无人接听状态。

呱呱洗车的官网,仍然还能登录。其官网介绍,呱呱洗车是集上门洗车、违章查询/代缴等于一体的综合性汽车后市场服务平台。“已覆盖北京、济南、郑州等全国12个城市。”

3月12日,河南商报记者根据呱呱洗车郑州分公司的注册地址上门采访,敲了很久的门,无人回应。该写字楼的安保人员称,这个公司今年过完春节已经搬走了,至于搬到了什么地方,他们也不知道。

河南商报记者通过公开资料查询,郑州呱呱洗车在2017年交给工商部门的“2016年度报告”中,就已经宣称自己处于歇业状态了。

河南商报记者了解到,不只是郑州呱呱洗车“失联”,已有全国很多地方的媒体报道过呱呱洗车不能接单或倒闭的事情。



曾街头穿梭的上门洗车,如今不少已销声匿迹(资料图)

河南商报记者 邓万里/摄

## 【问题】

### 状况频出的 不只是呱呱洗车

实际上,状况频出的不止呱呱洗车一家上门洗车服务公司。

据众调网统计,近段时间,多家上门洗车O2O公司宣布倒闭,赶集易洗车、e洗车、嘀嗒洗车、功夫洗车等上门洗车平台相继关闭上门业务,就连养车类O2O也难逃资本寒冬,曾覆盖22个城市的博湃养车悄然暂停了5个市场的服务。

河南商报记者了解到,前两年,美国有个很火的上门洗车应用cherry,但干了一年就关停了。关于cherry失败的原因,业内分析有很多种,但主要原因有两点:1.它实在是太贵了,是正常洗车价格的5倍,是不可持续的;2.糟糕的线下服务流程,体验不好。

对此,曾体验过上门洗车服务的农科路某小区业主马先生告诉河南商报记者,上门洗车的费用一般在37元左右,而去洗车店普通洗车也就30元左右。

对此,三全路一家洗车行的秦经理表示,一箱水能洗多少辆车,洗得干净不干净?其实这种上门服务是大打折扣的,体验感不强,必然造成很多用户放弃使用。“如果低成本推广,就会人不敷出,长时间下来必然亏损。”

“我一次都没用过上门洗车,1元洗车有风险,也许要付出1000元的代价。”

一名网友称。

## 【说法】

### “洗车只是流量入口 莫当成盈利模式”

究竟是什么因素导致上门洗车行业“多米诺骨牌”效应式的大幅关停?

业内人士表示,原因无非有以下几点:洗车用户转化率低;融资赶不上“烧钱”速度;未专注做好洗车服务。

上门洗车O2O公司大部分采用补贴“烧钱”模式来争取用户,“如果‘烧钱’停止,那么服务就停止了,它的价值也就停止了,因为,其他服务与车主产生不了更深的黏性。”聚方创业孵化器总经理袁盎说。

袁盎介绍,上门洗车这个行业,火爆时期全国共有一千多家店。有的是洗车行转型而来的,有的是互联网公司做的。但说到底,他们是把这种服务当做赚钱的方式,其实,方向走偏了。“应当把洗车当做吸引车主留在平台的流量入口,要通过其他服务项目来盈利。”

河南商报记者注意到,呱呱洗车除洗车业务外,还涉足理赔代办、验车代办等服务。对此,袁盎表示,这些服务都是伪需求,缺乏市场竞争力,很容易被替代。“任何商业行为都有成本,没有人去持续‘烧钱’补贴,如果没有合适的变现方式与落地产品,那么它必死无疑。”

## 郑州市消费者协会发出消费警示 抛售高折扣预付费卡 这种店可能在忽悠

河南商报讯(首席记者 李兴佳)3月13日,郑州市工商局召开新闻发布会,发布了2017年度数据:全市工商系统12315机构受理消费者咨询、投诉、举报共计179994件,同比增长26.71%。商品抽检中,纸制品及消防产品合格率100%。

其中,咨询146507件,同比增长23.97%;投诉25184件,同比增长36.32%;举报8303件,同比增长53.93%。

从2017年全年来看,受3·15国际消费者权益日影响,3月份受理量最高,全月受理的咨询、投诉、举报共计20330件。

投诉分商品类投诉和服务类投诉。在商品类投诉中,投诉热点主要集中在日用百货、交通工具、家用电子电器等方面。在服务类投诉中,投诉热点主要集中在居民服务、文化娱乐服务等方面。

现场,郑州市消费者协会发出2018年第2号消费警示,提醒消费者慎重选择预付费消费。

郑州市消费者协会提醒广大消费者慎重选择预付费消费方式,并注意以下几个方面的问题:慎重选择大额消费预付费卡。办卡时要了解经营者的经营状况和市场信誉等相关信息,根据自己实际需求,对其经营规模、经营环境多加了解,尽量避免一次性预付大额款项,可以先小额消费尝试体验,选择金额小、期限短的预付费卡。同时,要警惕部分企业还未正式营业,仍在装修期间就抛售高折扣、优惠多的预付费卡的行为,规避预付费风险隐患和欺诈陷阱;仔细阅读合同约定条款;注意保存相关证据。

## 财经快评

### 互联网+洗车 过时的伪需求?

两年前来在街头穿梭的上门洗车,如今大部分都销声匿迹了。从开始到结束,仅有两三年的生命周期。

那么,为什么会出现黯然离场局面呢?归根到底,在于其商业模式容易被复制、技术上缺乏创新,仅仅是把服务场景换了换。

洗车是一种刚需,但上门洗车却并非刚需,一切容易被替代的需求都是伪需求。

即便有“一元洗车”、“巨额补贴”等超强的优惠,但从时间上看,“烧钱”的风一过,车主还是会选择

回到就近的实体门店洗车修车保养。

袁盎说,如果以互联网创业项目来评判,上门洗车这个项目本身的利润空间很小,最合适的方式是通过平台积累客户,然后再推出其他核心的服务,这样才能形成商业闭环,但这必须有强大的资本后盾,来促使其业务全面开花。

然而,资本是逐利的,资本是无情的。一旦这个项目没有前景,资本是不会用情怀来俘获人心的,撤出是必然的选择。

## 荥阳市供电公司: 开展春季检查 夯实安全基础

3月11日,利用双休日休息时间,荥阳公司“春查”督导组深入110千伏曹李变电站,对“安规”和“两票”现场执行情况进行检查,确保工作现场做到安全措施、现场监护等规范到位、执行有效。这是该公司深入开展春季安全大检查的一项具体举措。

自3月1日开始,为期1个月的春季安全大检查工作在荥阳公司全面铺开。此次“春查”活动按照“全面覆盖,突出重点”的要求,采取自查、现场检查、重点抽查等多种形式,遵循“边检查、边整改”的原则及

“闭环管理”的工作思路,分为学习贯彻组织动员、自查自改、督查总结三个阶段。

据了解,为确保春查工作取得实效,荥阳公司组织精干力量组成督导组,采取现场检查、重点抽查、现场提问、查阅资料等多种形式开展督查工作。该公司党委要求全体干部职工以此次“春查”工作为契机,全面排查安全隐患,及时制定整改计划,按期完成隐患治理,提升安全风险控制水平,为荥阳公司安全生产局面持续稳定及今年迎峰度夏期间电网安全稳定运行奠定坚实的基础。G(孙红岩、楚晓艺)