

上门洗车变“鸡毛”，共享洗车来搅局

长沙已有上百自助洗车网点 这种价格大大低于人工洗车店的共享模式能火吗

当风风火火的上门洗车陷入沉静，众多靠烧钱、补贴撑场面的上门洗车平台只剩下“一地鸡毛”时，“共享洗车”又大张旗鼓地来了。近日，三湘都市报记者走访了解到，目前长沙大量上门洗车平台已关闭服务，而打着共享概念的自助洗车网点却大为扩张，其中包括非洗不可、荣事达、洗车匠、星巴达等诸多品牌。

靠成本优势、分享思维以及互联网科技支撑的共享洗车，是将冲出重围、杀出血路最终稳定成长，还是会赴上门洗车后路，在经历火爆之后步入沉寂？

■记者 胡锐 实习生 梁婷婷

【沉寂】

大量平台关闭服务，上门洗车已变“一地鸡毛”

合并了赶集易洗车的呱呱洗车在2015年年底的长沙还上演着订单爆棚的盛况，如今却难觅踪迹。7月28日（正常上班时间内），记者在长沙市区多个地段使用呱呱洗车APP下单，发现系统均显示“订单已满”；直接下单未成功，记者又尝试预约订单，这时系统又都显示“暂时未开通服务”。值得注意的是，记者在2016年也曾尝试在上述地段预约订单，均显示能正常预约，但现在同样的位置却无法正常预约，难道呱呱洗车现在已停运？

“因为缺少洗车技师，所以关闭了服务。”前呱呱洗车长沙分公司市场部经理夏厚武告诉记者，前呱呱洗车被58合并后，在长沙的服务范围就大大缩小了。夏厚武介绍，合并后不仅流失了很多洗车技师，今年春节后，管理层也走了一拨，他也在那个时候离职。

记者了解到，58到家成为呱呱洗车的投资人后，就在其APP上添加了呱呱洗车的业务链接，车主不仅可通过呱呱洗车APP预约洗车，同时也可在58到家APP上预约洗车，洗车技师都是同一

个团队。有了58到家投资后，其业务为何不是扩张，反而缩小了呢？

“上门洗车不烧钱、不补贴就没法正常运行下去，至少在湖南是这样的。”夏厚武分析，一方面上门洗车在价格上并没有什么优势，而且消费者对上门洗车所带来的便利度也并没有那么在乎，洗车质量也因人而异；另一方面，上门服务难招聘到足够数量和质量的洗车技师，这是因为移动式的洗车更累，但工资却并不是那么高。此前记者接触的几名呱呱洗车工也反映，相比洗车本身，他们更愿意多卖些洗车券，因为洗车不仅累，而且收入水平很难突破。一些洗车技师就是因为收入不高而退出了。

夏厚武还透露，呱呱洗车被58收购后，上门洗车这项业务就只象征性地存在着，“挂个虚名而已”。另据了解，总部设在长沙的大象洗车，现在也已关闭了长沙地区的服务。“只在江苏还有服务。”大象洗车前员工王笠君介绍。此外，嘀嗒洗车、车8、e洗车、我爱洗车、功夫洗车等大量上门洗车平台都已先后关闭服务。

【火热】

共享洗车兴起，长沙已有上百网点

这边走上门洗车，颓势明显，那边时下流行的共享洗车却发展得有声有色。

“这是我第二次来洗车了，蛮方便的。”7月27日，在长沙市卧龙湾小区的非洗不可自助洗车网点，黄峰开着爱车缓缓驶进洗车专用车位，停好车后拿出手机微信扫码、支付，然后熟练地操作起跟前这台自助洗车机来。清水冲洗—打泡沫—擦洗—清水冲洗—清理车内—擦干车身，全过程约20分钟，原本一台脏兮兮的车子一下变得锃亮。

相比一般在人工洗车店花30元洗一次车，黄峰在这里只花7元就搞定了。“自助洗车按时收费，7元可以使用12分钟。”黄峰介绍，因为在擦洗车身与内饰的时候可以暂停机器，每次暂停时间不超过10分钟即可不用计费。

“如果需要吸尘、车内消毒，还可以选择9元的洗车套餐，使用时间是18分钟。”非洗不可自助洗车品牌长沙运营公司——长沙撸起袖子汽车服务有限公司总经理

吴小雄介绍，他们的第一家洗车网点设在湖南涉外经济学院南门对面，于2016年10月底试运营，没过几天订单就爆棚，“尤其是在春节前夕，来洗车的人都排起了长队。”

吴小雄介绍，涉外附近的网点取得了不错的运营效果后，他们又于今年2月份先后在岳麓区增设了2个自助洗车网点，三四月份正式开业。目前他们在长沙投运的网点已增至8个，每个网点最多4台洗车设备，最少的也有2台，“还有2个网点正在上线中”。长沙撸起袖子汽车服务有限公司副总经理吴志城介绍，目前公司已服务了9000多人，订单将近3万，并计划在今年将网点数增加至100个，共投运约300台洗车机器。

其实今年以来，在长沙除了吴小雄运营的非洗不可自助洗车品牌外，车海洋、洗车匠、云塞恩洗车、优客昆仑等诸多共享洗车品牌也开始涌现，吴小雄估算：“目前长沙大概有100个共享洗车网点，共投运了约300台洗车机器。”



7月22日，长沙卧龙湾小区自助洗车网点，市民在洗车。 记者 胡锐 摄

体验

共享洗车到底如何洗

目前在长沙投运的多个自助洗车品牌，虽然都打“共享”的概念，但运营方式各有

不同。“共享洗车”如何洗？近日，三湘都市报记者对各品牌的共享洗车服务进行了体验。

云塞恩洗车

收费：只有一种套餐模式可选，即8元/次，每次12分钟。

支付：可微信扫码、办会员卡刷卡支付。

设备、功能：提供一般洗车外，还可吸尘，暂无消毒功能；水管没有安装吊臂；清水和泡沫是使用同一水枪喷出，消费者可通过控制机器面板上的按键来决定是出清水或泡沫；暂无APP；现场有服务电话。

体验效果：因没有吊臂，移动水枪时相对费力些；同一水枪在转换清水和泡沫时有延时，容易造成泡沫或水源的浪费；不能满足车内消毒的要求；不能实现导航、APP预约及实时查看空闲的机器。

非洗不可

收费：有3元、7元、9元的套餐可选，分别可洗4分钟、12分钟、18分钟。

支付：可微信扫码、办预付卡刷卡、APP支付（支持支付宝）。

设备、功能：水管安装了吊臂；清水枪和泡沫枪分开使用，使用时通过机器面板上的按键选择；不仅可实现一般洗车功能，还有吸尘、臭氧消毒功能；独立的APP平台，可提供导航、预约等服务；现场如有机器故障问题，可拨打服务电话，后台可提供远程处理订单等服务，必要时也可派工作人员现场处理。

体验效果：移动水枪时可借助吊臂，使用起来相对轻松自如；转换清水和泡沫时，不容易造成浪费；可为车内消毒，功能较为齐全。

优客昆仑

收费：10元/次。

支付方式：微信、办会员卡刷卡支付。

设备、功能：属于自动洗车设备，外观清洗无需人力，车内清洗配有工作人员。

体验效果：洗车不用自己动手；收费比自助洗车高，比一般人洗车店低；洗车更快。

据介绍，还有一些共享洗车品牌，在支付上只能选择预付方式，即先办理预付卡才能消费洗车，这让人担

心其“有圈钱之嫌”。还有一些自助洗车机器相对比较简单，可能会有一定成本优势，但用户体验也大打折扣。

观察

能火吗？抓住用户还能赚钱是王道

业内人士介绍，其实早在十年前市面上就出现过一种老式的自助洗车机器，只是在移动互联网科技尚未普及之时，老式洗车机只能投币支付，且用户体验也远没有现在这般美好，所以小范围流行一时又慢慢消失了。在吴小雄看来，十年前的老式洗车机之所以会消亡，还有一个重要的原因，就是那时10元洗车、8元洗车的人工洗车店还大量存在，“价格优势并不明显”。

对于当下流行的共享洗车，吴小雄非常看好，“从营业起，我们的现金流就一直是正的”。他向记者介绍，目前已有风投联系过他们，但因为没计划通过烧钱、补贴来实现扩张，所以在接受风投时会保持谨慎态度。他认为：“合适的场地、政策的支持是目前发展突破的关键。”

不过，对于“共享洗车”模式的发展前景，也有质疑的声音。“无人值守洗车机确实可通过低价吸引客户，也可降低人工成本，但洗车的主要成本是场地、水和废水处理，在合规化、规模化运营后，必然需解决场地、废水处理等问题，那时自助洗车机的运营成本或许就不会低于路边洗车店。”业内人士分析道。

无论哪种商业模式，最终要在盈利的前提下还能获得源源不断的用户才是王道，这也是该种模式是否可持续发展的关键指标。当下风头正劲的共享洗车是在火爆之后步入沉寂，还是大浪淘沙中始见真金，同样可由此来检验。