

# 途虎养车的十字路口：7205家门店背后的盛世危局

来源：廖家喜 发布时间：2025-11-18 13:17:20

广州一家途虎养车工场店内，店长李明一边核对库存一边感叹：“加盟途虎三年，总部的检查越来越频繁，罚款项目也越来越多，但客户投诉却不减反增。”

2025年8月，途虎养车交出了一份看似亮眼的中期成绩单：营收78.8亿元，同比增长10.5%；工场店数量达到7205家，覆盖全国1855个县级行政区。然而，在这份光鲜财报背后，途虎的股价自2023年上市高点已累计回撤超50%，市值蒸发逾百亿港元。

图片来自于网络

## 01 辉煌与阴影：资本市场的“双面财报”

途虎养车的发展历程堪称行业奇迹——从2011年创立时单纯的轮胎销售与安装业务，到如今的中国最大汽车服务平台。



途虎的扩张速度令人瞩目。截至2025年6月，其工场店总数已达7205家，相比2024年底的6874家，净增了331家。在近年的下沉战略推动下，途虎对全国乘用车保有量在2万以上县域的覆盖率达到70%。



然而，规模扩张的背后是巨大的资金消耗。2019-2022年间，途虎养车累计净亏损高达153亿元。尽管在2023年上市后一度实现盈利，但从2024年起业绩又出现下滑。

更为严峻的是，途虎的加盟店比例高达97.7%。这种轻资产运营模式虽然帮助途虎快速扩张，却也埋下了品控隐患。



凯美瑞最低售价：13.38万起最高降价：4.00万图片参数配置询底价懂车分3.88懂车实测空间·性能等车友圈73万车友热议二手车1.38万起 | 2002辆

图片来自于网络

## 02 加盟困局：规模效应下的服务“断链”

途虎的商业模式严重依赖加盟体系，但这把双刃剑正逐渐显露出其锋利的一面。

修车跟开奶茶店不一样，没法做到统一标准。每个门店用的配件不同，技师手艺有差别，服务态度也不一致，顾客体验时好时坏。

数据显示，途虎在黑猫投诉平台上的投诉量超过3100条。消费保数据研究院的统计显示，途虎的投诉率高达48.09%，远超天猫养车（19.26%）和京东养车（12.5%），位列行业首位。

一位资深汽修从业者指出：“途虎在加盟体系内，考核的是单店收入与销售指标，而非服务口碑。‘销售导向’机制诱发了报价溢价、配件缩水与过度维修等行为。”

为了管理这些门店，途虎派人巡查，还开罚单，结果加盟商抱怨连连。今年上半年光营销费用就花了5.7亿，广东那边还搞“万店同行”活动，用补贴吸引人加盟，这实际上是在用钱填补漏洞。

图片来自于网络

### 03 财务真相：盈利背后的“纸面富贵”

途虎的财务数据背后，隐藏着令人担忧的真相。

2024年，途虎账面上实现了6.24亿元的调整后净利润。但细看数据则会发现，其归母净利润从2023年的67亿元“暴跌”至2024年的4.84亿元，实际下降高达92.7%。

这一落差的背后，源自于2023年财报中64.65亿元的可转换可赎回优先股公允价值变动带来的账面收益。2024年起，该优先股已悉数转换为普通股，不再带来公允价值收益。

与此同时，途虎的获客成本正持续攀升。2024年销售费用激增45%至28亿元，其中新媒体推广成本占比超六成。获客成本从87元/人飙升至142元/人，而72%的新用户在首单后即流失，暴露出IP流量打法的转化瓶颈与边际效应递减问题。

轩逸最低售价：6.39万起最高降价：4.53万图片参数配置询底价懂车分3.52懂车实测空间·性能等车友圈104万车友热议二手车0.88万起 | 1797辆

图片来自于网络

### 04 竞争红海：前狼后虎的市场围攻

就在途虎苦练内功之时，外部竞争环境也日趋激烈。

京东养车和天猫养车不需要自己开店，京东依靠物流和供应链体系，配件价格低、送货快、售后服务也响应迅速。天猫则借助阿里生态，流量分配能力强，价格竞争打得激烈。

2023年9月，就在途虎养车挂牌上市的同时，京东养车立即发起“震虎价”，“价格战”一触即发。

更让人头疼的是新能源车这个部分。途虎虽然在做电池检测和智能诊断，但这些业务还没带来收入。京东和阿里早就从车险、充电桩和软件升级这些地方赚到钱了，途虎却还在依靠换机油、换滤芯这些老业务撑着，利润空间小，资金回笼也慢。



截至2025年6月，途虎新能源交易用户数攀升至340万，同比增长83.5%，占平台总交易用户比例超12%。但业内指出，新能源维保门槛更高、客单价更低、客流量尚未成熟，对短期利润贡献有限，甚至拖累整体运营效率。

五菱宏光最低售价：4.65万起最高降价：0.24万图片参数配置询底价懂车分3.19懂车实测空间·性能等车友圈13万车友热议二手车0.56万起 | 373辆

图片来自于网络

## 05 突围之路：技术赋能与质量革命的生死竞赛

面对内忧外患，途虎正在寻找突围之路。

途虎养车创始人、CEO陈敏表示：“面对复杂的外部环境，公司将坚持以消费者需求为导向，凭借标准化服务网络、数字化效能与精准政策响应，实现高质量发展。”

途虎已将AI技术全面融入其前中后台运营环节。用户服务侧，AI智能客服系统已在售前咨询、选品推荐、服务质检等环节实现深度应用，带来售前转化率提升200%，客服满意度提升7%。

在供应链侧，行业首个全自动化零售仓——广州自动化标杆仓已于上半年投入使用。该仓库通过高位立体库、自动堆垛机、机械臂分拣及AGV搬运等技术，实现效率达传统仓2.5倍，人工成本降低60%。

同时，途虎推出“十亿补贴 万店同行”、“途虎新青年”等专项政策，从资金、流量、培训等多方面赋能加盟商，助力新店快速实现盈利爬坡。

图片来自于网络

走到2025年的十字路口，途虎养车面临的已不仅仅是增长问题，更是生存质量的考验。

一位行业分析师直言：“途虎的门店数量已是行业第一，但如果服务质量跟不上扩张速度，规模越大，风险反而越高。”

途虎养车的案例揭示了中国互联网企业的一个普遍困境：资本驱动下的快速扩张可以赢得规模，但只有卓越的用户体验才能赢得未来。在汽车后市场这个万亿赛道中，途虎能否真正“稳住”，答案不在财报里，而在每一家工场店的服务细节中。

HTML版本： [途虎养车的十字路口：7205家门店背后的盛世危局](#)