

大众巨亏下的行业困局与加盟抉择

来源：赵语贞 发布时间：2025-11-22 02:25:26

最近很多人都在问，大众集团现在到底行不行？答案就藏在刚出炉的财报里——这家曾是“现金奶牛”的巨头，交出了近五年来首次季度亏损的成绩单，第三季度净亏损达10.72亿欧元，同比降幅约168.8%。要知道，2024年大众还以124亿欧元净利润稳居全球车企盈利第二，如今盈利骤降的反差，正是整个合资车企阵营困境的缩影。

大众的亏损绝非偶然，本质是三重压力的集中爆发。

其一，产品力失衡：新能源转型中盲目扩产低利润率电动车，而燃油车老款只能靠价格战维持销量，在自主品牌的智能化攻势下毫无优势，三季度在华纯电车型销量暴跌37%。

其二，额外成本高企：美国关税上调、保时捷战略重组等带来合计75亿欧元的额外负担，仅关税一项全年预计就造成最高50亿欧元损失。



其三，渠道内耗严重：南北大众长期分治的渠道模式，在价格战中陷入“自相残杀”，而整个合资品牌渠道正加速萎缩，2024年合资4S店退网数量已达4419家。

大众的困境并非个例，南北大众、丰田、广本等合资品牌近来都不好过。福特已率先推动长安福特与江铃福特渠道全面合并，丰田也在10个城市试点“单城单店”销售双品牌车型，渠道整合已成合资车企降本止损的必然选择。这让不少人纠结：现在还能加盟这类合资品牌4S店吗？

我的建议很明确：先看数据再做决定，核心把握两个关键。

1. 城市选择是生死线：务必优先选择核心城市，这类市场仍有两三年红利可抢；若选在非核心区域，只会陷入无意义的价格战，完全没有生存空间，果断放弃即可。

2. 渠道整合是必答题：福特、丰田的动作已释放明确信号，南北大众渠道整合大概率是迟早的事。加盟前必须评估自身位置——是能被纳入整合体系，还是会被淘汰出局？刚开店就遭遇合并淘汰，只会血本无归。

当下的合资车市场，早已不是闭着眼赚钱的时代。与其盲目跟风，不如先查清品牌经营数据与渠道规划，毕竟选对赛道、踩准节奏，比单纯押注品牌更重要。

HTML版本： [大众巨亏下的行业困局与加盟抉择](#)