

这是一篇有温度的文章，暖一暖冬日里的二手车商

来源：陈景裕 发布时间：2025-11-23 21:47:06

我有个哥们儿，做二手车已经十几年了，在北京某二手车交易市场里面，店面不算大，店里店外摆个几十台车，车的年份也不算很新，经常还能收到些老年份的豪车，偶尔也有些我认为的破烂车……

哦，对了，也没做直播。

人物画像这么一看，按照当下的行情、当下的环境、当下的心理建设……

这家伙肯定快干不下去了吧？



事实上，我上个月问了一下他的经营状况，他说还行，一个月卖个百十来台车，还算稳当。

我说，你这也不做直播，哪来的线索卖车呢？

他说，他们主要的买卖绝大多数都是老客户，他们几个合伙人每个人差不多有几千人的基盘客户，加起来就是几万个基盘线索。他们收车卖车，都基于这些基盘客户，而且一直在维系着，很多都是他所在这个区以及周边的客户。

他还说，前几年也想再扩大些规模，想跟一些第三方服务机构合作一下，搞个维修厂，做售后转化，后来看着这个行情还是稳一稳，稳住基盘，伺机而动吧。

按他的话说，好歹有个搏一搏的机会，折腾来折腾去别在半路夭折。兜里这点资金本来是正数，折腾成了负数那一定不是小负数，翻身的本钱都没啦，何谈未来。

我又问他，对于二手车垂媒现在有没有投入。他说，前两年都投过，价格越来越高，投入产出比不高，有时候挣得不如投的多，后来干脆就都不投了。目前，只有金鱼塘还在用，因为便宜，主要也是看看行情价格参考。

有熟悉的朋友，应该能猜出来这哥们儿是谁了吧。

分享这个内容，其实是想表达，尽管二手车行业近几年普遍感觉生意不好做、很难做、也有很多亏本的，事实上，也有不少成熟的车商还是赚钱的，尤其是有流量的网红车商，生意还是不错的。

也许有人会质疑，那是他们有流量，咱普通车商没有。实际上，网红车商也是普通车商，只是刚好抓住了机遇，转型网红比较早。机会都是一样的，只是人家抓住了而已。

也有很多不是网红的车商，他们也很有优秀，也在不断的探索和变革，比如加盟二手车流量平台连锁的。这里咱也实事求是的说一下，当车行加盟成二手车流量平台连锁机构的时候，车商的身份就已经转变了，他们不再是独立自主的老板了，他们需要被平台监管，不仅仅是日常经营的监管、财务资金的监管，还有言谈举止、接人待物等等。有可能，想开一台店里展车出去接朋友，都必须要走正常的车辆出库流程，并需要在规定的时间内把车辆按时还回入库。其实，很多老派的车商是根本接受不了这种监管的。

除此还有为新能源厂家做置换服务或者本品处置的车商，他们被重新定义成一个新的名字：二手车服务商合作伙伴。别看这个名字看上去还有些好听、儒雅，事实上，作为二手车服务商合作伙伴，要完全按照厂家的服务要求来服务车主用户，上厂家的管理系统，接受厂家规定的KPI考核，还要面临各种随机的应急服务。这些，很多老派的车商也是根本适应不了这种考核机制的。

相比较二手车商这个群体，二手车交易市场则更加难。说句不好听的，某个车商真不想干了，那咱就不干了，退租清库，回去歇一阵子，待到春花烂漫时，俺再回来开展厅，不开展厅拼个缝儿也行啊。但，二手车交易市场可不能轻易不干，盘子太大了，牵一发而动全身。

行业不断在变化，新车市场与二手车市场的关联越来越紧密，一切不变的就是变化。

量变质的过程不单是车还有车商，低成本抱团熬过寒冬，待到春暖花开日，披甲挂帅华山再论英雄。

愿，我们，都在变化中，不断提升～

当然，也别巨变太猛，稳着点，以后全国走一走还有同行好朋友。