

发现“表面之下”的价值

漆面保护膜 (PPF) 市场蓄势待发

漆面保护膜 (PPF) 自推出以来,一直被视为豪华车车主和发烧友专享的高端产品。时至今日,我们多少仍然持有这种看法。不过,全球的漆面保护膜 (PPF) 需求正在不断飙升,我们有充分的理由相信,漆面保护膜 (PPF) 即将在主流车型市场迎来巨大突破。乘用车的高度普及和车主年轻化,汽车使用寿命不断延长,漆面保护膜 (PPF) 产品的大量涌现,无疑将促使该类产品对大众车型车主的吸引力越来越大。对于大众车型车主来说,漆面保护膜 (PPF) 不仅是一种高端产品,更是一种有效的保护重要资产的个性化方式。

我们所在的位置:

一个正处在爆发式增长的行业

在过去五年中,全球漆面保护膜 (PPF) 市场规模翻了一番,超过了10亿美元,并以预计每年至少 10% 的速度持续增长。这种增长来自于全球范围内特别是中国地区需求的大幅提升,甚至在新冠疫情爆发后导致了某些关键原材料的紧缺。

让我们在市场发展的背景下来解读这一增长。自乘用车问世以来,豪华车车主就一直在寻找持久保护汽车漆面的各种方法。最开始是打蜡,后来发展到使用高级抛光剂和聚合物密封剂,到二十一世纪初出现陶瓷涂层技术。目前,打蜡仍然是一种常用的手段,它可以延缓气候对车漆的影响,但它提供的保护效果很有限,而且短暂。而陶瓷涂层曾经流行过一段时间,但也存在自身性能的局限性。

就像其他行业一样,随着技术的进步和产品性能的提高,市场也会发生相应的切换。现在,这个有着悠久历史的市场正开始整体转向对漆面保护膜 (PPF) 的青睐,其原因是多方面的,包括它能够出色提供出色的保护性能、美观、耐久、使用寿命长且性价比合理。重点是:这不是一个为适应新兴需求而产生的新市场,而是围绕漆面保护膜 (PPF) 这一具有广泛吸引力的市场将曾经分散和保守的解决方案进行的整合。

早期的漆面保护膜 (PPF) 用户都是豪华车车主和汽车发烧友,随着漆面保护膜 (PPF) 被普遍认可和受到各种外部因素的影响,漆面保护膜 (PPF) 很早就出现了向更为广大的主流车主普及的趋势。而且事实上,这样的趋势正在发生。

未来市场的方向:

漆面保护膜 (PPF) 不再只为豪华

中威车饰董事长潘丽华女士表示:“2016年,当中威开始推广漆面保护膜 (PPF) 时,中威旗下的服务商几乎全部服务于豪华车和越野车主,而现在,随着新车市场的不断扩大,电动汽车市场的蓬勃发展,车主的年轻化,越来越多的拥有价值在 20 万左右车辆的车主选择使用漆面保护膜 (PPF),这让我们看到了这个市场前所未有的增长动力”。

潘丽华女士认为,无论是豪华车车主还是主流乘用车车主,他们选用漆面保护膜 (PPF) 都有一个共同目的,就是保护他们的座驾不受外观损伤,并在维持美观的情况下保持车辆价值。

无论什么时候卖掉自己的座驾,车主都希望尽量多收回原始的购车成本,这就得由车况来决定了。以一辆行驶里程 7.5 万公里的 2013 款沃尔沃 V40 2.0T 智雅版为例,通过开心二手车 kx.cn 的网络估值工具,我们了解到,若仅有漆面轻微的损伤,估值为 6.32 万人民币。而同一辆车,外观良好估值为 6.96 万,若能保持类似其出厂状态下的外观则估值为 7.4 万。其中差价在 6400 元至 10800 元之间。

在过去五年中,全球漆面保护膜 (PPF) 市场规模翻了一番,超过了10亿美元

\$1B

作为一个更具综合性和以创新为目的的合作伙伴,路博润可以利用增强的加速测试流程和跨越整个产业链的交流协作,来推动以客户为中心的创新。

发现“表面之下”的价值

漆面保护膜 (PPF) 市场蓄势待发



2022 年新车
均价约为
18.5 万。

*数据源于IHS 预测。

原厂豪华车整
车喷漆价格约
在 1.35 万到
3 万之间。

根据以上数据,不同外观状态下的差价往往可以抵上安装一套漆面保护膜 (PPF) 的成本,而这只不过是计算经济账的一个开始。以中国目前约5-6年左右的平均车辆使用年限为例,车主每次碰到漆面损伤时都有可能去维修,而这些维修费用加起来也会是一笔不小的开支。要确定漆面维修的平均成本并不容易,因为随着修补范围和质量的差异,成本差异非常大。以上海喷漆修复一个面为例,便宜的服务一次可能只需要 300 至 500 元人民币,但在选择这种低成本维修方案的车主中,约有三分之一的人表示对结果不满意。中档维修的费用从 500 至 1000 元不等,选择此档维修方案的消费者大多对结果比较满意。而高端的、原厂级的车漆维修可能需要花费 1500 元到 3000 元,做出这类选择的客户普遍对结果感到非常满意。

然而,所有这些维修费用都非一次性投入,对于这一点,车辆经过维修后又被拉上拖车的车主应该都深有同感。如果每一次维修都可以被看成是为了爱车保值所作的投资,我们需要修补几次呢?2次?3次?这么一算就能知道这会是一笔不小的投入。

回到漆面保护膜 (PPF) 投入的经济效益。前期的安装成本,第一,可以在卖掉汽车时收回;第二,有助于降低维修成本和减少不便,这一点无论是布加迪车主还是别克车主都应该深有同感。

上海海宝养车连锁服务创始人葛青彬先生表示:“漆面保护膜对漆面的保护不但能让车主长期拥有光泽炫目的漆面,还使他们少了因小事故、飞石造成漆面瑕疵的后顾之忧。我们 2018 年引入漆面保护膜项目,至今这一项目的产值保持着稳定的增长,未来五年这一市场将仍会是一片蓝海。”

下一步:

把漆面保护膜(PPF)的优势推荐给消费者

如上所诉,采用漆面保护膜(PPF)的经济效益是让人信服的。并且我们相信,随着产量的增加、生产技术的改进和效率的提高,漆面保护膜 (PPF) 的价格会进一步下降。同时,大众选择漆面保护膜 (PPF) 的理由远不止经济上的考虑。漆面保护膜 (PPF) 还可以提供许多其他的好处,例如:卓越的耐候性、彩色或哑光饰面等带来的美学特性,同时还可以节省车辆维护的时间。

漆面保护膜 (PPF) 就像真皮座椅和天窗一样已经是大多数客户购买新车时的一个选配项目。那么,现在是时候说服消费者把漆面保护膜 (PPF) 当成一个常规项目看待了。

作为一个更具综合性和以创新为目的的合作伙伴,路博润可以利用公司对消费和市场的洞察力、材料科学专业知识、加速测试流程以及跨越整个价值链的交流协作,来推动创新,从而进一步扩展漆面保护膜 (PPF) 市场。



如欲了解更多信息,请访问

go.lubrizol.com/beneaththesurface 或发送电子邮件至 ppf@lubrizol.com



登录官方公众号
查看更多PPF应用内容