CUCA 中国二手车大会 China used car assembly

2017 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

立信赢未来

中国汽车流通协会 China Automobile Dealers Association

目 录

1 | 致伙伴们的问候
2 | 二手车市场前景光明
3 |立信赢市场　共享促共荣

1 伙伴们您还好吗?

> 二手车交易市场的伙伴们 现在过得怎么样?





场地出租率怎么样?

还在纠结服务费吗?

交易纠纷还多吗?

土地问题解决了吗?

?

升级改造做好了吗?

>车商伙伴们 您现在还在纠结啥?



手机不止一个，电话铃声不断

一天到晚的奔波

一副苦逼形象

一个不太好听的外号



收车累折了腰



四处去找钱

车卖不出去着急，车好卖还着急



卖车磨破了嘴

当车商到处都是烦心事



受限迁、限购等政策影响“卖车难”成为普遍问题

原来的伙计也成了竞争对手

竞争加剧
80%

资金不足

车源高度碎片化
新车的价格波动

车源不定

利润下降

卖车越来越难

85%的二手车经销商利润率在10%以下

数据来源：HCR

> 4S店二手车实践者们　路在何方

- 集团层面
  - …老板的重视程度、战略与战术、长远目标与短期效益的矛盾
- 4S店层面
  - …集团与店头的利益冲突，利润与效益的矛盾
- 业务层面
  - …编制少，业务不熟，行情不熟，二手车专员地位低

二手车经理难呀

> 光鲜无限的电商平台其实也不易

钱烧了不少
盈利模式还没找到
融资-试错死循环

平台与线下的融合
还是自建线下网络

电商平台

平台之间的厮杀从未停止，甚至背后捅捅刀



钱是融到了不少
可创业团队的话语权也丧失了不少

做二手车的都有自己倒不完的苦水

主机厂

•业务突破难

•流程控制难

品牌展厅与连锁

•规模上去了效益下来了

•买卖看不出流水，融资渠道窄

•人才与激励也是个难解的课题

评估机构

•市场推广难

•消费者、车商接受度不高

•检测技术的创新点有待突破

二手车金融

•虽说空间大，过度竞争是大敌

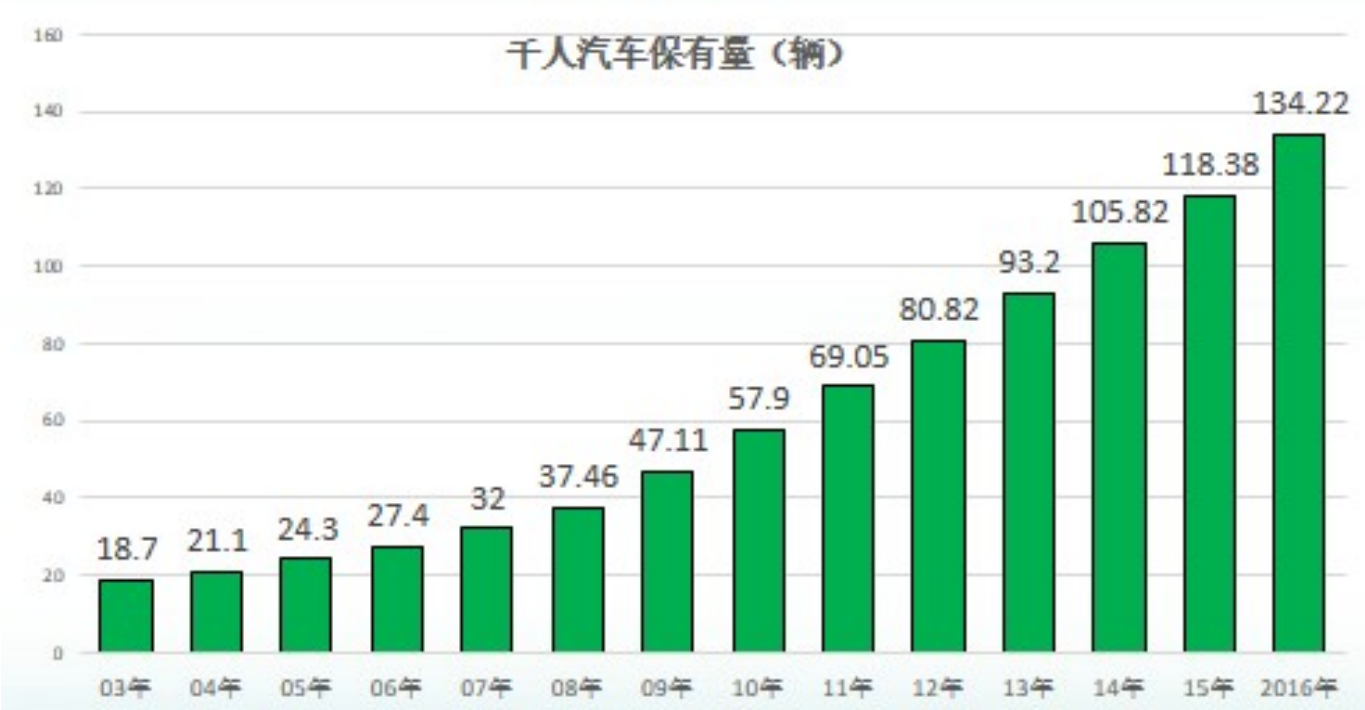
风险控制是难点

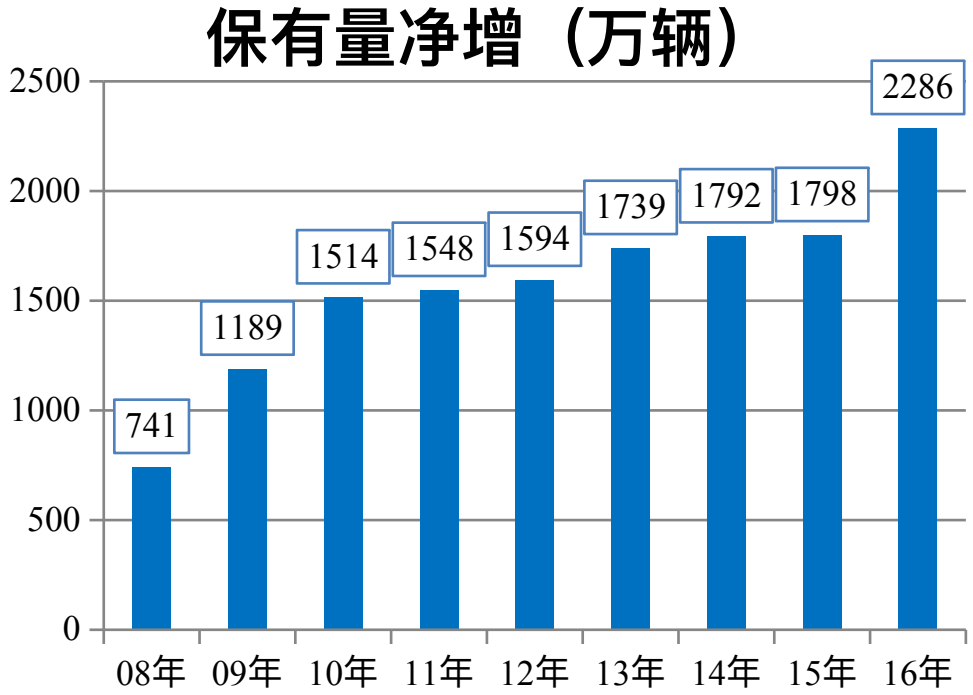
拍卖企业

•车源不好找，业务不饱满

2 二手车市场前景光明

> 二手车市场发展的基础在不断夯实





> 车龄结构在变化，市场需求后延伸

乘用车平均年龄为4.5年

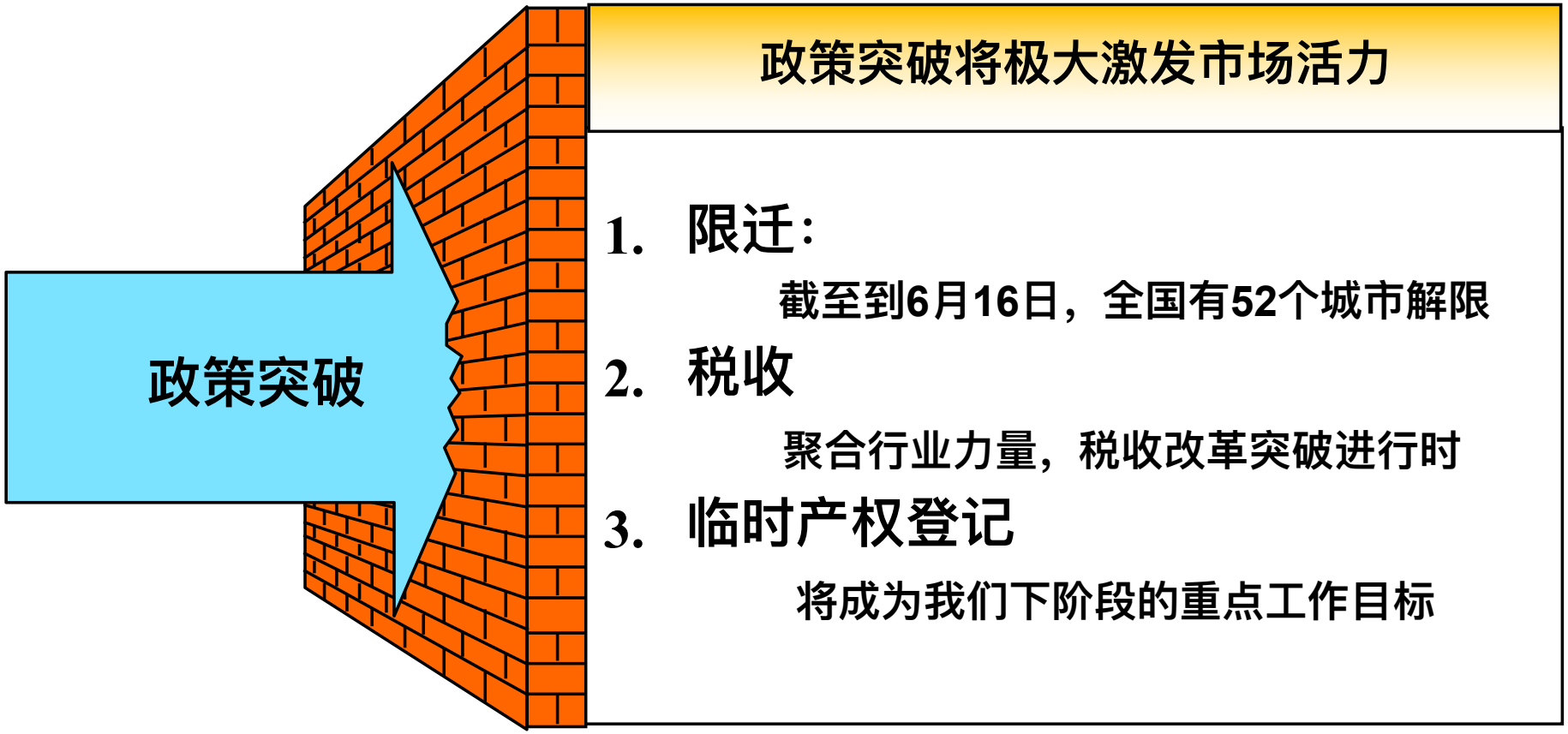
一线城市平均年龄会更高一些

需求向三四线城市转移，由东部向西部转移

国四以上汽车占62.9%

数据来源： 2017中国汽车后市场研究报告-汽车服务世界　环保部

> 行业政策越来越有利于市场发展



政策突破将极大激发市场活力

1. **限迁：**

   截至到6月16日，全国有52个城市解限

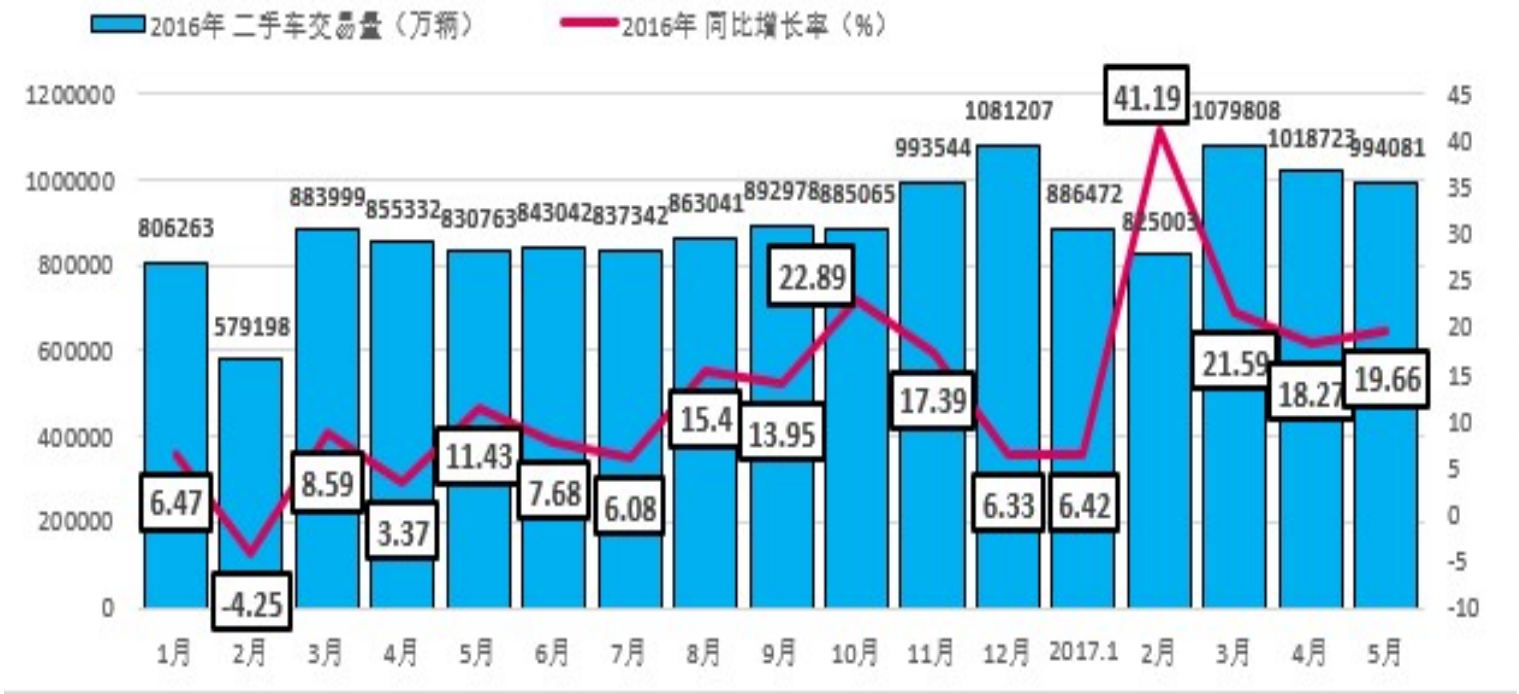
2. **税收**

   聚合行业力量，税收改革突破进行时

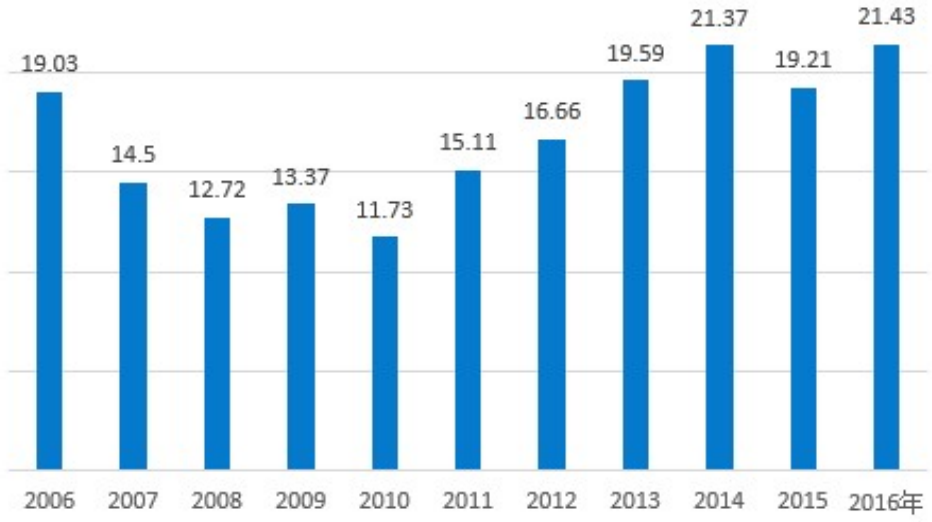
3. **临时产权登记**

   将成为我们下阶段的重点工作目标

> 限迁解禁对市场的正向作用已经显现



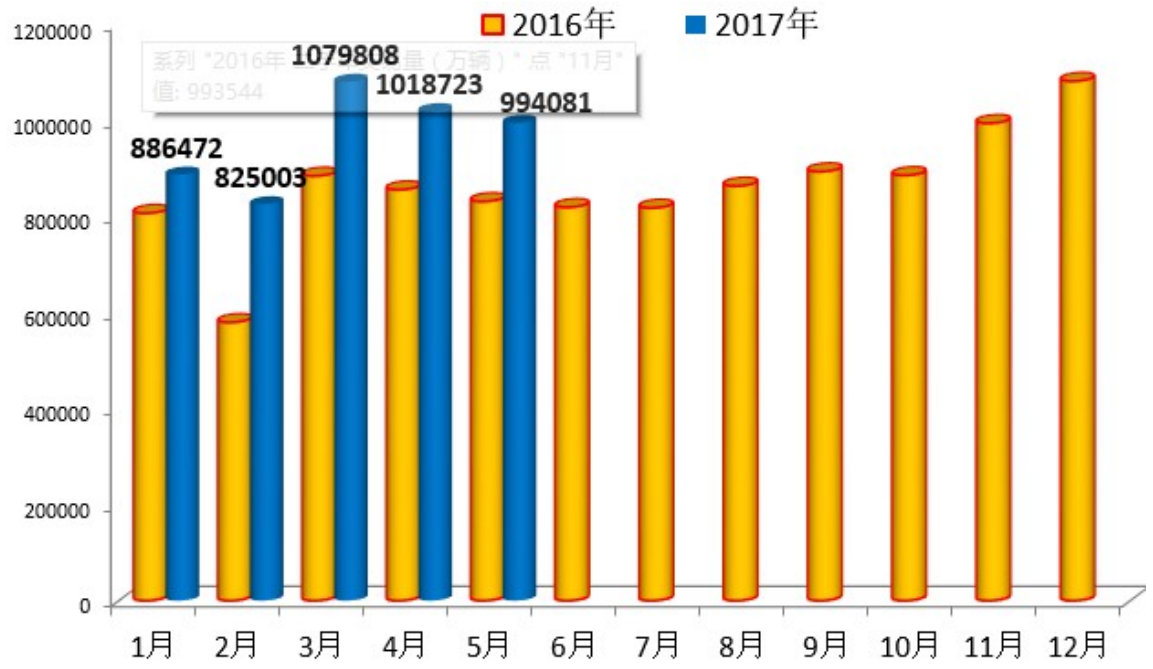
限迁解禁跨区域流通比例明显提升



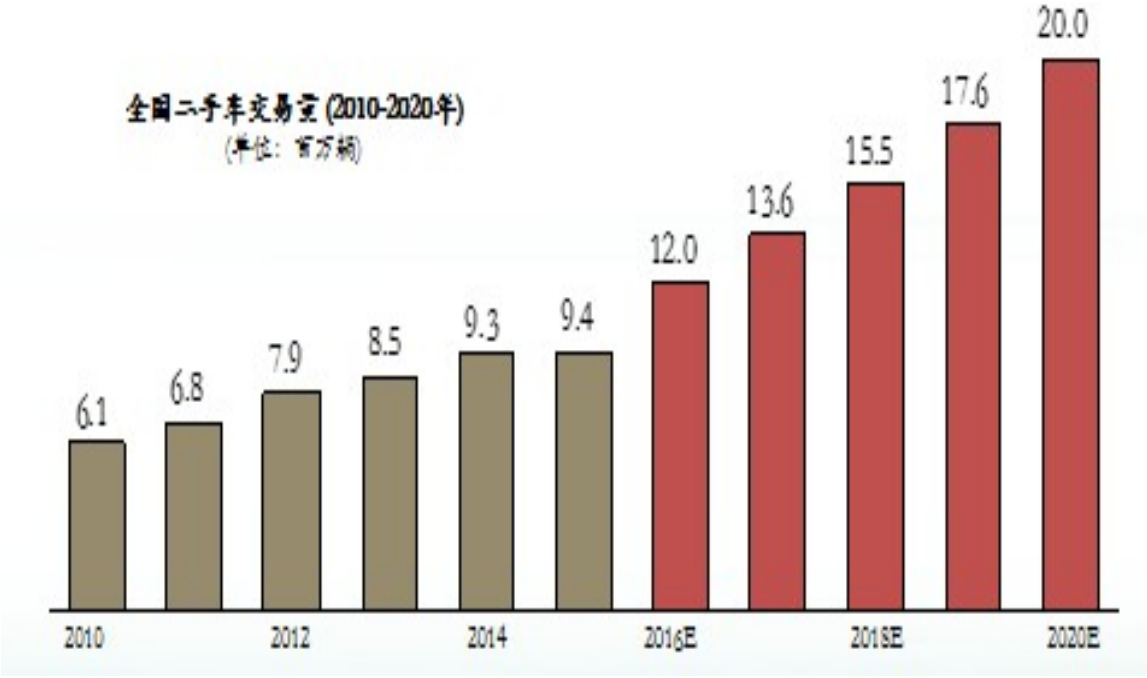
数据来源： 中国汽车流通协会

> 二手车市场正在沿着预定轨道运行

2017年1-5月二手车交易量480.41万辆，同比增长21.45%



权威机构预测2020年
二手车交易量将达到2000万辆，
交易额15000亿元



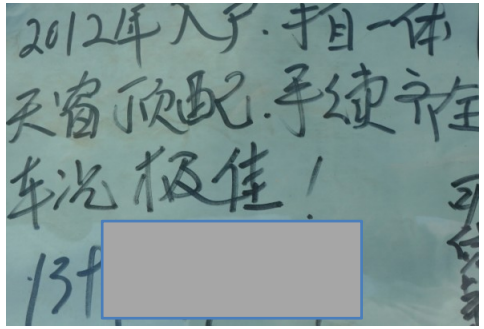
数据来源： 中国汽车流通协会　普华永道

3 立信赢市场　共享促共荣

> 找准市场的痛点

市场只收钱





车况信息只有电话



车商卖完基本不管





鉴定评估肉眼观看



SB

中华人民共和国二手车行业标准

SB/T11144—2015

建立放心消费环境离不开您的参与

二手车流通企业经营管理规范

Management specifications for second-hand car circulation enterprise

2015-11-9 发布　　2016-9-1 实施

中华人民共和国国家商务部 发布

明示车况

- 按照《国标》要求公示车况信息



明码标价

- 明码实价是新《消法》的基本要求



售后保障

- 质量担保与售后服务

行业自律

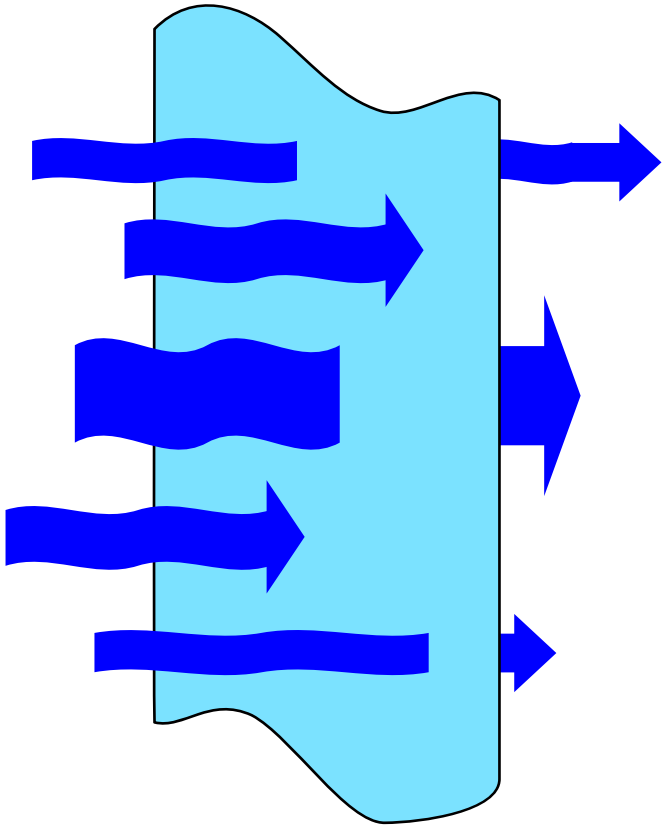
- 积极参与行业贯标与诚信评定

> 二手车交易市场这些升级很必要

…传统交易市场

– …硬件条件
流动开票型
露天集市型
大棚遮雨型

– …软件建设
只有开票功能
有场地能收停车费
节假日市场
有固定的经营户



…新型交易市场

– …硬件条件
封闭管理型
室内展厅型
露天与展厅混合型

– …软件建设
全天候交易
具备交易与服务功能
整备检测以及金融服务
开展认证与质保

> 二手车交易市场转型升级两手都要抓





向综合服务平台升级

展示中心、销售中心、置换中心、拍卖中心、信息中心、结算中心、交易集散中心、综合服务中心。。。。。







> 二手车经销商向品牌经营升级　明示车况 质量认证 明确标价 售后质保成为标配

台州博豪



广州千里发



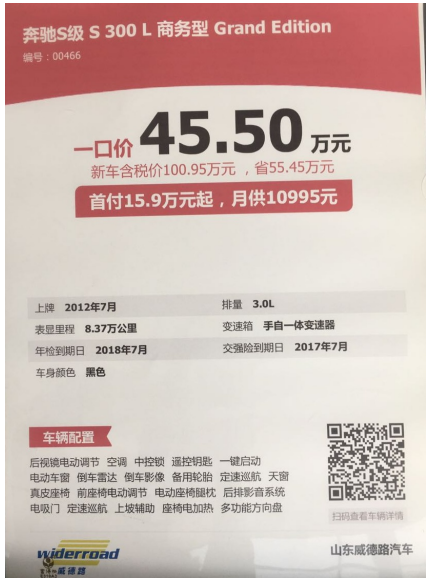
太原伟伟





西安宝大行





上海冠杰

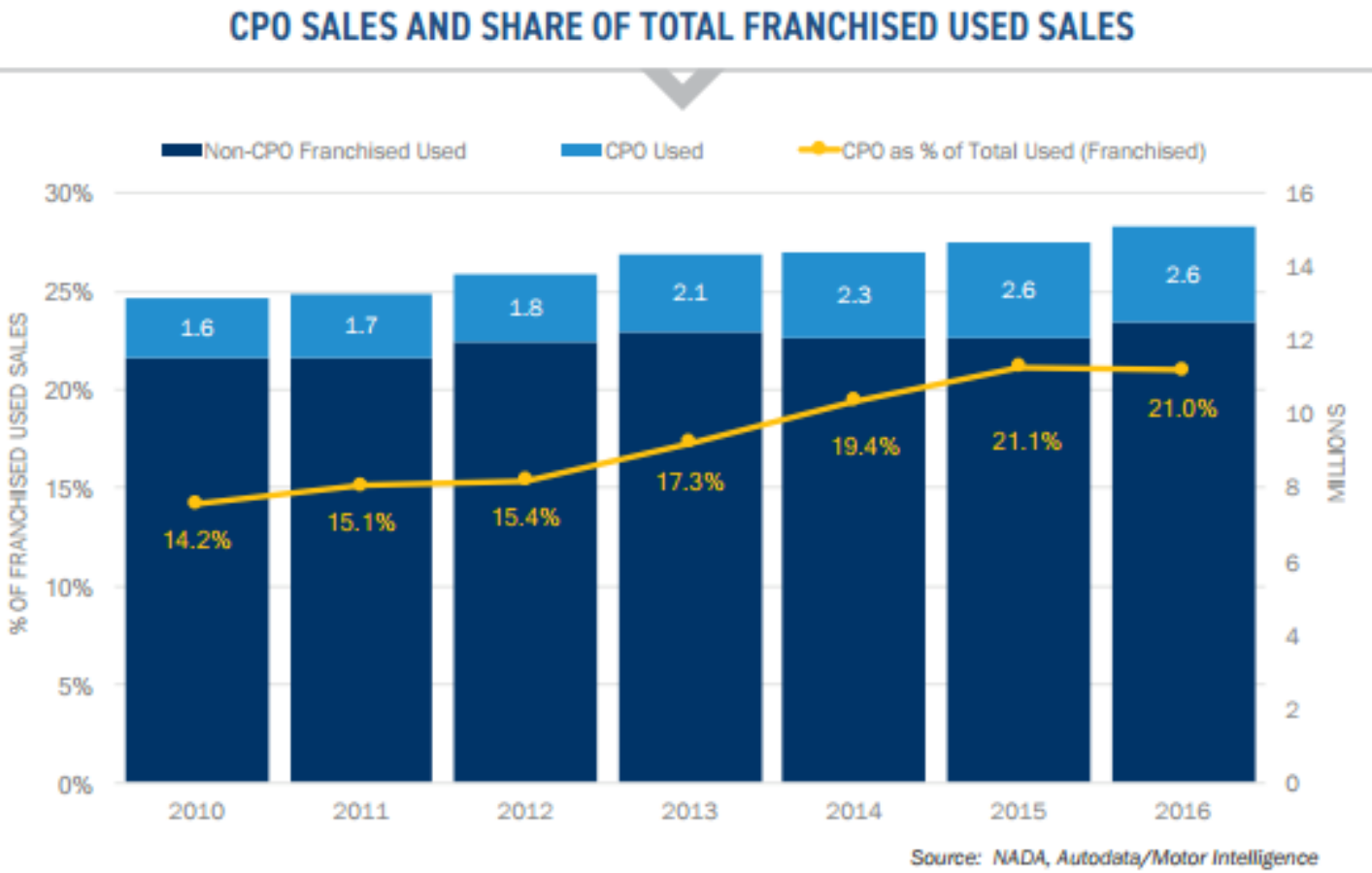


“行”认证助力二手车流通业铸就诚信

...个人消费者	– ...帮助消费者挑出放心车，打上一个明显的标识
...二手车经销商	– ...权威的车况认证，国家级的诚信背书，更广泛的资源，更通畅的信息传播
...4S经销商	– ...让团队更专业，使管理系统化
...交易市场	– ...转型升级的好工具，系统化的管理、对接更多的资源、延伸服务链条
...金融等服务机构	– ... 专业权威的鉴定评估，化解金融风险

认证二手车销量占比美国经销商二手车销量的21%

美国认证二手车销量2016年突破260万辆



数据来源： NADA

> 2017将成为二手车市场发展的转折之年



> 团结 融合 共享 共赢



CUCA 中国二手车大会 China used car assembly

2017 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

谢谢！

中国汽车流通协会 China Automobile Dealers Association