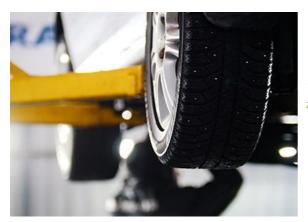


报告价格: £3302.97 | \$4460.00 | €3717.16

以上是报告发表时候的价格,但是也可能因为汇率的改变而有所改变



"消费者的计划用车年限从2017年的5.9年增至2018年的6.4年,说明他们对汽车维修保养将有更多需求。越来越多的女性和年轻男性消费者开始独自承担起家中的汽车保养责任,带动了对信息渠道(如线上论坛)的需求。4S店面临性价比低和服务种类多样化不足的挑战。"

- 周同, 研究分析师

### 在这篇报告中我们探讨了以下议题:

- 车主应用尚未完全实现其市场潜力
- 如何提高4S店的市场竞争力?
- 透明化趋势中的下一个盈利点

购买 这篇报告

地址**:** store.mintel.com

电话: 欧洲,中东,非洲 +44 (0) 20 7606 4533

> 巴西 0800 095 9094

<sub>美洲</sub> +1 (312) 943 5250

中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100

邮件: reports@mintel.com

想要了解更多内容? 这篇报告只是一系列报告中其中的一篇,整个系列可以提供你整个市场的历史



报告价格: £3302.97 | \$4460.00 | €3717.16

以上是报告发表时候的价格,但是也可能因为汇率的改变而有所改变

### 目录

#### 概述

#### 您所需要了解的

报告定义

定义

数据1:不同家庭月收入群体的定义,按城市线级区分

不包括

#### 综述

市场

数据2:中国汽车售后市场(销售额),2011-2018年(预估)

数据3: 中国汽车售后市场的销售额预测 (最好和最差情形) ,2013-2023年

### 公司与品牌

#### 碎片化市场为份额增长带来挑战

数据4: 汽车售后市场的前10大品牌(按销售额和市场份额区分),2016年vs2017年

### 有主导潜力的公司

数据5: 连锁汽修店市场格局,2018年

### 消费者

### 计划用车时间更长

数据6: 汽车使用年限——打算使用的年数,2016-2018年

### 汽车保养责任日益兴起

数据7: 汽车保养责任(按性别和年龄区分),2017年和2018年

数据8: 汽车保养责任(按性别和年龄区分),2018年7月

### 汽车经销商是车辆维修保养的主要信息渠道

数据9: 维修保养信息渠道,2018年7月

### 4S店的优势明了

数据10: 维修渠道的对应分析,2018年7月

### 八成消费者未使用过车主应用

数据11: 车主应用的使用率,2018年7月

### 我们的观点

数据12: 价值链模型

### 议题与洞察

### 车主应用尚未完全实现其市场潜力

### 现状

### 启示

数据13: 传统车企开发的设计过时的车主应用

数据14:福特派的用户界面 数据15:新能源汽车的车主应用

# 现在购买这篇报告

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲,中东,非洲 +44 (0) 20 7606 4533 │ 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100



报告价格: £3302.97 | \$4460.00 | €3717.16

以上是报告发表时候的价格,但是也可能因为汇率的改变而有所改变

如何提高4S店的市场竞争力?

现状

启示

透明化趋势中的下一个盈利点

现状

启示

数据16:汽车制造商的天猫旗舰店 数据17:宝马维修费用计算器

数据18: 庞大上门业务

市场——您所需要了解的

汽车售后市场快速增长

未来5年增速放缓,但仍大有市场前景

政府监管推动市场透明化,消费者持续带动需求增长

市场规模与预测

2017年增至10,000亿元人民币

数据19: 中国汽车售后市场销售额,2011-2018年 (预估)

在截至2023年的未来5年内,市场规模将翻倍

数据20:中国汽车售后市场的销售额预测(最好和最差情形),2013-2023年

市场增长动力

国家政策的推动

影响新车销售的政策

汽车零部件定价更透明

消费者对汽车维修的了解日益增加

数据21: 汽车保有量规模,2012-2018年

关注焦点从维修转至保养

数据22: 中国每年的交通事故数量,2008-2017年

连锁汽修店和线上平台的出现有助于资源分配

重点企业——您所需要了解的

市场碎片化

多样性是主题

自动化和可回收是未来趋势

市场份额

提升市场份额:事倍功半

数据23: 汽车售后市场的前10大品牌(按销售额和市场份额区分),2016年vs2017年

竞争策略

更多网点,更多营收

数据24: 领先企业的销售额、净利润和网点数量,2017年

现在购买这篇报告

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲,中东,非洲 +44 (0) 20 7606 4533 │ 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100



报告价格: £3302.97 | \$4460.00 | €3717.16

以上是报告发表时候的价格,但是也可能因为汇率的改变而有所改变

线下到线上

数据25: 汽车经销商旗下维修保养应用的屏幕截图

服务更多品牌

数据26: 连锁汽修店市场格局,2018年

谁在创新?

机器人排查故障

米其林探索可回收材料

自驾汽车有望为服务提供商创造巨大商机

消费者——您所需要了解的

汽车使用时间更长

更多女性和年轻男性全权承担起维修保养的责任

4S店仍在服务类型和性价比上不断失去竞争力

车主应用使用率低

汽车使用年限

汽车售后市场前景乐观的种种迹象

数据27: 汽车使用年限——打算使用的年数,2016-2018年

70后和低收入者在售后市场具有更多消费潜力

数据28: 汽车使用年限——打算使用的年数 (按部分人口统计特征区分),2018年7月

数据29: 汽车使用年限——打算使用的年数(按一线城市区分),2018年7月

汽车保养责任

汽车保养的参与度不断上升

数据30: 汽车保养责任,2017年和2018年

较多女性和年轻男性开始承担更大的责任

数据31: 汽车保养责任(按性别和年龄区分),2017年和2018年

数据32: 汽车保养责任(按部分人口统计特征区分),2018年7月

帮助年轻女性进行汽车保养

数据33: 汽车保养责任(按性别和年龄区分),2018年7月

根据消费者类型定制维修保养服务

数据34: 汽车保养责任(按拥有的车型与平均值的差距区分),2018年7月

维修保养信息渠道

汽车经销商是车辆维修保养的主要信息渠道

数据35: 维修保养信息渠道,2018年7月

男女渠道喜好不同

数据36: 部分维修保养信息渠道(按性别区分),2018年7月

通过微信、微博吸引年轻一代

数据37: 部分维修保养信息渠道(按年代区分),2018年7月

为人父母,精打细算

现在购买这篇报告

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲,中东,非洲 +44 (0) 20 7606 4533 │ 巴西 0800 095 9094

美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100



报告价格: £3302.97 | \$4460.00 | €3717.16

以上是报告发表时候的价格,但是也可能因为汇率的改变而有所改变

数据38: 维修保养信息渠道(按家庭结构区分),2018年7月

数据39: 维修保养信息渠道(按家庭月收入区分),2018年7月

新能源车主更可能使用线上渠道

数据40:维修保养信息渠道(按家庭构成区分),2018年7月

独自承担汽车保养责任的消费者掌握更多信息

数据41: 信息渠道选择率与平均值的差距(按对汽车养护的负责情况区分),2018年7月

对不同渠道的感知

4S店优势明了,但在性价比上落后于其他渠道

数据42:维修渠道的对应分析,2018年7月 数据43:对维修渠道的感知,2018年7月

车主应用

八成消费者未使用过车主应用

数据44: 车主应用的使用率,2018年7月

数据45:应用用户比例(按部分人口统计特征区分),2018年7月

车主应用的使用壁垒

数据46: 不使用车主应用的原因,2018年7月

售后功能使用率低

数据47: 车主应用功能的使用率,2018年7月

认识英敏特城市精英人群

英敏特城市精英人群更有可能是汽车养护的唯一负责人

数据48: 汽车保养责任(按消费者分类区分),2018年7月

英敏特城市精英人群拥有更多信息渠道,最大差距体现在论坛上

数据49: 维修保养信息渠道(按消费者分类区分),2018年7月

英敏特城市精英人群与非英敏特城市精英人群对维修渠道的不同感知

数据50: 英敏特城市精英人群和非英敏特城市精英人群对4S店的感知差异,2018年7月

数据51: 英敏特城市精英人群和非英敏特城市精英人群对线上平台的感知差异,2018年7月

附录——市场规模与预测

数据52: 汽车售后市场的总销售额,2013-2023年

附录——研究方法和缩写

研究方法

扇形图预测

缩写

网址: store.mintel.com

电话: 欧洲, 中东, 非洲 +44 (0) 20 7606 4533 | 巴西 0800 095 9094 美洲 +1 (312) 943 5250 | 中国 +86 (21) 6032 7300

亚洲 +61 (0) 2 8284 8100