

2016 年 H2

中国二手车电子商务行业白皮书

China Used-car E-commerce Industry Report



目录

目录	1
序言	3
研究方法	5
概念定义	6
1. 中国二手车电子商务行业发展概述	7
1.1 中国二手车电子商务主要运营模式分类及定义	7
1.2 中国二手车电子商务行业产业链解析	9
1.3 中国二手车电子商务行业发展阶段与特征	11
1.4 2016 年二手车电子商务行业发展环境特点	13
2. 2016 年中国二手车电子商务行业发展现状	16
2.1 2016 年中国二手车行业大事件	16
2.2 2016-2017 年中国二手车电商行业融资情况	18
2.3 中国二手车电商行业整体成交量及行业渗透率	20
2.4 中国二手车电商行业金融渗透率	25
2.5 中国二手车电商行业成交车辆属性	26
2.6 中国二手车电商行业 2B 模式基本数据	30
2.7 中国二手车电商行业 2C 模式基本数据	31
2.7.1 中国二手车电商行业 2C 模式广告投入	31
2.7.2 中国二手车电商行业 2C 模式平台运营分析——平台流量	33
2.7.3 中国二手车电商行业 2C 模式用户表现——用户购买选择	34
2.7.4 中国二手车电商行业 2C 模式用户表现——二手车金融接受度	35
2.7.5 中国二手车电商行业 2C 模式用户表现——购买二手车看重因素	36
2.7.6 中国二手车电商行业 2C 模式交易规模	38
3. 中国二手车电子商务行业企业案例	39
3.1 优信集团	39
3.2 迈迈车案例	46
3.3 车王二手车	50
3.4 99 好车	51
3.5 瓜子二手车	52
3.6 开新二手车	55
4. 2016 年中国二手车电子商务行业发展趋势	56
4.1 趋势一：政策逐步落实，二手车市场或将迎来繁荣契机	56
4.2 趋势二：服务 B 端成行业共识，技术进步推动 B 端服务拓展	57
4.3 趋势三：完善的服务体系布局，打造二手车电商生态	58
4.4 趋势四：金融服务多样化，融资租赁成为新型交易形式	58
4.5 趋势五：战略合并初现，规模效应助力行业效率提升	59
公司介绍/法律声明	60

版权声明.....	60
免责条款.....	60
联系我们.....	60
微信公号：	60

序言

本报告旨在探索中国二手车行业与互联网结合所产生的高效、便捷的二手车线上交易方式，通过分析各平台不同的商业模式及运营状况，研究行业整体发展状况，并对2016年行业的最新发展动向与市场状况做简要总结。在本报告中，广义的二手车电商指借助互联网与移动互联网，以二手车为营销对象，参与二手车的评估、生产、流通、消费服务等各环节中信息发布及交易活动的企业；狭义的二手车电商是指专注于将二手车传统交易与互联网相结合，深入参与二手车交易，并提供交易服务的电子商务平台。

汽车行业一直以来是国家工业水平的体现，是国民经济的支柱性产业，其对于国家经济的重要性不言而喻，其庞大的产业链对于上下游及相关产业产生巨大推动力，经济效益广阔。而汽车产业链中将近70%的利润都是由流通和售后服务环节贡献。二手车作为汽车流通价值链上最为重要的一环，市场前景可期、发展潜力巨大。从2000年到2016年的17年间，二手车市场的交易量从25.2万辆上升到1039.1万辆，增长了约41倍，累计交易金额约为5926亿元的规模。2016年全年，中国二手车销量达到1039.1万辆，较同期增长了10.3%。中国汽车流通协会预计到2020年，中国二手车交易规模将达到2920万辆，新车与二手车交易规模比例将接近1:1，中国汽车市场将更加体现成熟市场的基本特征。二手车流通规模的快速增长，将促进汽车循环消费，推动汽车工业健康发展，在引导生产、扩大消费、带动就业、加快创新技术研发、促进经济平稳较快发展、提高人民生活水平、提升国家工业水平等方面将起到重要作用。

互联网技术的快速发展促进了国内二手车行业与互联网的结合，近几年间涌现出多种新兴二手车电商模式，备受行业及资本市场关注，2015、2016年持续的电商平台广告大战更是让二手车电商逐渐为消费者熟知，对于促进二手车消费习惯的培养起到了重要作用，二手车电商行业的发展更是为整个汽车工业、汽车流通业带来巨大的推动力。

自2014年初，艾瑞汽车研究中心开始对中国二手车电商行业进行连续性监测研究，以半年为一个监测周期，依靠团队在二手车行业研究积淀、结合行业及企业运营数据分析、参考企业投融资分析、融合行业专家分析观点等对二手车电商行业的发展过程做梳理，对行业发展现状及方向做一定的预期和判断。截止目前，共计发布七份相关行业报告及热点洞察。

本报告致力于研究2016年下半年及2016年全年中国汽车流通市场二手车电商行业，探索包括C2B竞拍模式、B2B竞拍模式、C2C模式、B2C模式及二手车信息资讯模式在内的二手车主要电商模式在中国的发展。艾瑞汽车研究中心希望借此二手车电商行业报告，能够帮助读者更深入地了解当前中国二手车市场的主要参与者及其商业模式，并以此洞悉中国二手车行业的发展现状及未来发展趋势，继而为推动中国二手车市场不断壮大、有序的飞跃式发展贡献力量。

研究方法

本报告数据搜集和分析主要采用行业专家及重点企业深度访谈、用户研究、桌面研究等研究方法，并结合艾瑞自有的数据监测系统以及相关的数据资料来进行分析。

- 企业深访：通过对二手车产业链各细分行业专家、代表性企业的负责人进行深入访谈，对相关行业的主要情况进行了解，获得目前中国二手车电子商务行业的商业模式、竞争现状以及发展趋势等方面第一手资料。
- 桌面研究：大量收集行业公开信息及艾瑞获得一些公开信息的渠道：
 - ✓ 政府数据与信息
 - ✓ 相关的经济数据
 - ✓ 行业公开信息
 - ✓ 行业资深专家公开发表的观点
- 用户调研：通过艾瑞线下执行团队针对目标人群拦访，分析用户人群的特征、用户的行为特征、用户二手车交易需求构成等内容，形成对中国二手车电子商务行业的用户需求的数据分析。
 - ✓ 本次调研样本条件：过去一年或未来一年参与或准备参与二手车交易的用户
 - ✓ 本次调研样本：1362
- 艾瑞数据产品监测：
 - ✓ iUserTracker. 基于对 60 万名家庭及办公(不含公共上网地点)样本网络行为的长期监测数据获得。
 - ✓ mUserTracker. 基于对 300 万名 iOS 和 Android 系统的智能终端用户使用行为长期监测获得。
 - ✓ iAdTracker. 基于对中国 200 多家主流网络媒体品牌图形广告投放的日监测数据统计，不含文字链及部分定向类广告，费用为预估值。

概念定义

目前,二手车电子商务交易市场的各项系数统计方法多种多样,艾瑞咨询根据多家机构访谈结果,将在报告中出现的计算方法做以下梳理,如没有特殊说明,本报告将按照二手车电子商务的产业链各环节进行研究。

➤ 二手车电商交易平台

本报告中涉及的二手车电商交易平台是指二手车企业主要通过互联网渠道进行获客、交易、支付等行为,且交易需要通过平台保障的二手车企业。包括C2B竞拍模式、B2B竞拍模式、C2C模式、B2C模式及二手车信息资讯模式。

➤ 二手车电商交易平台发拍量

通过二手车电商交易平台发布的车辆的数量(不包括线下竞拍发拍量)。同一笔交易中,车辆发布多次记为一次。此项指标,反映了二手车电商交易平台吸引和聚集车源的能力,是本报告体现行业核心企业水平的重要指标。

➤ 二手车电商交易平台成交量

通过二手车电商交易平台真实交易成功的车辆的数量。由于各平台目前交易方式略有不同,对于成交量的计算没有完全统一的标准,但成交量与平台GMV成正相关关系。此项指标,反映了二手车电商交易平台实际参与流通的车辆情况,是本报告呈现行业发展水平的重要指标。

➤ 成交率

成交率=二手车电商交易平台成交量/二手车电商交易平台发拍量*100%。

➤ 二手车电商交易平台交易总金额

交易规模即二手车电商交易平台的总交易金额,是各平台成交车辆单价的总和。

➤ 平均成交价格

平均成交价格=二手车电商交易平台交易总规模/二手车电商交易平台成交量。

1. 中国二手车电子商务行业发展概述

随着汽车消费大众化趋势逐渐加强,尤其在一二线城市市场,居民汽车消费理念已经发生改变,选择车辆更加理性,二手车逐渐进入消费者购车选择范围。但传统的二手车行业由于车源分散,信息不透明,车况不统一等弊端,一直以来限制着二手车行业的发展。

自2014年起,在资本和汽车消费升级的推动下,中国二手车电子商务行业进入快速发展期。二手车电子商务的出现,不仅解决了二手车行业信息不对称、价格不透明、交易流程复杂且周期长等诸多问题,同时丰富了用户车辆交易的渠道选择,二手车电商逐渐成为二手车交易市场重要的渠道之一。随着二手车整体市场价值和潜力的凸显,二手车电子商务行业巨大的商业价值也逐步凸显。

从2009年开始,国内新车销售开始快速增长,2010年以后每年新车销量均超过1800万台,截止2016年年底我国汽车保有量更是达到了1.94亿辆。中国巨大的汽车保有量为二手车市场提供了足量的车源和广阔的交易空间。但就目前现状来说,二手车电商行业渗透率仍较低,二手车电子商务行业未来依旧有较大的市场空间。2016年中国二手车市场交易量达1039万辆,首次突破千万辆大关,更加显示了二手车行业的巨大潜力,极大提振了业界信心。

1.1 中国二手车电子商务主要运营模式分类及定义

本报告中涉及的二手车电商交易平台是指通过互联网或其他数字化媒介渠道,借助丰富的传统车商及个人车源,形成在线资讯、获客、交易机制,并提供车辆、交易保障,实现了有别于传统二手车销售的全新方式。包括C2B竞拍模式、B2B竞拍模式、C2C模式、B2C模

预览已结束,完整报告链接和二维码如下:

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_21443

