

2016年

中国汽车定制市场 研究

案例报告



中国汽车定制市场分析

1

用户调研分析

2

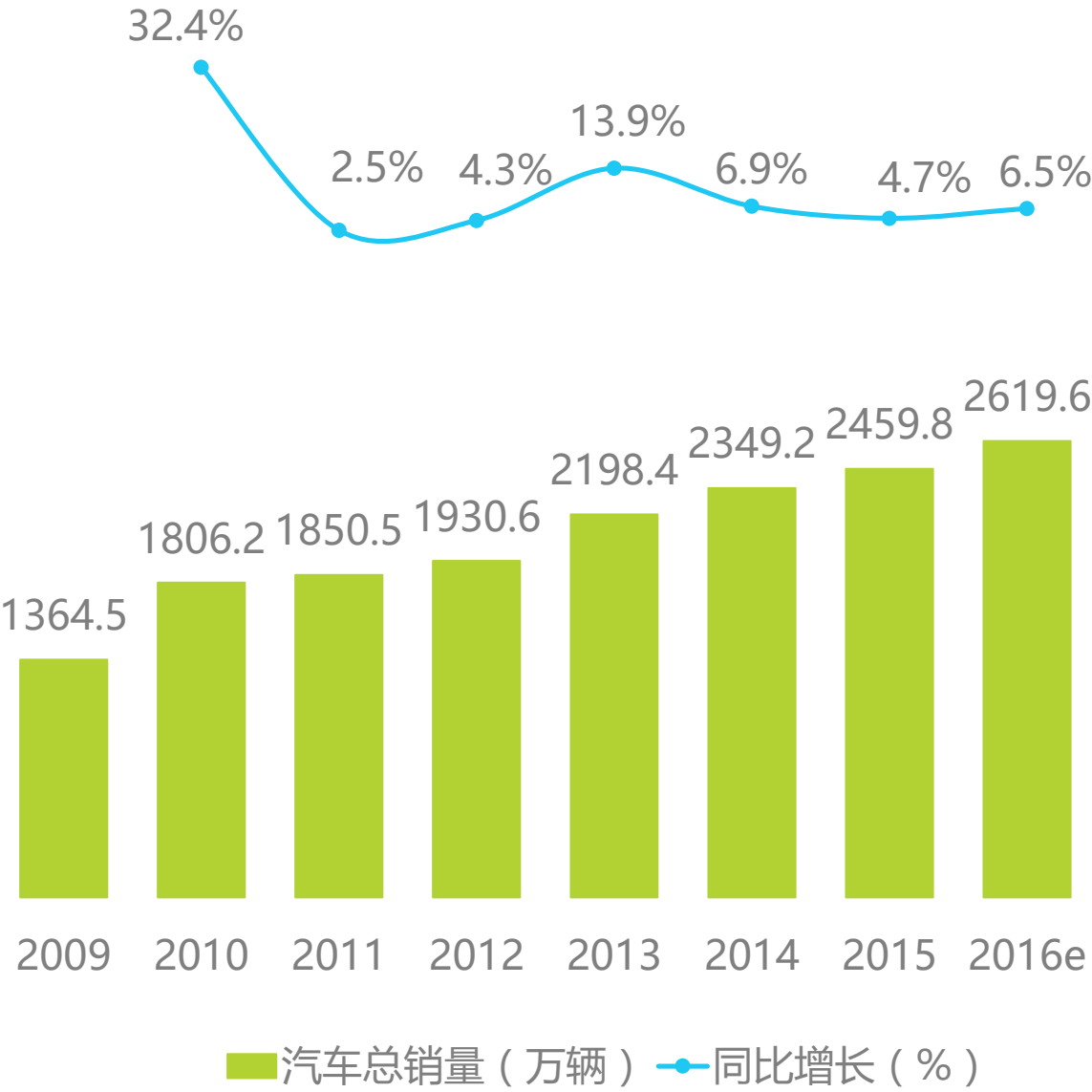
车享定制-案例分析

3

中国当前汽车市场发展概述

20世纪90年代开始私人汽车进入我国普通百姓家，发展至今我国已经成为世界最大的汽车消费国。2015年中国汽车产销量再创佳绩，持续七年稳居世界第一，产销量分别完成2450.3万辆和2459.8万辆。

2009-2016年中国汽车总销量



来源：中汽协、行业专家访谈，艾瑞统计计算模型核算。

©2016.7 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

中国新车定制市场发展历程

车型单一化

车型以“老三样”为主，汽车消费未进入普通百姓家庭。

1990's

2001-2009

车型丰富度激增

汽车企业增多，车型丰富度大大提升，汽车销量也水涨船高。

2010's

消费需求转变

居民消费水平提高，对汽车个性化、多样化、专属化的需求增强

厂商参与汽车定制

上汽、长安汽车等国内外厂商及汽车电商平台迅速开展汽车定制相关业务，汽车定制应运而生。

来源：艾瑞咨询根据公开资料整理而得。

©2016.7 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

汽车定制定义及区分

定义

汽车定制通常是指汽车经销商或厂商在国家标准裸车的基础上提供一些增配设施，供消费者选择，并反馈至生产工厂进行定制生产，且增配设施是在生产流水线上完成装配。

区分一：定制VS后装

汽车定制不同于汽车完成装配出厂之后的**后装**行为，通常后装是指在整车装配完成的基础之上对车辆进行更改车身颜色、更换座椅、加装行车记录仪、倒车雷达、中控系统等装行为。



汽车定制不同于**改装**，汽车改装通常是指在整车装配完成出厂之后，用户及汽车拥有车对车辆进行车身外观、汽车底盘系统、车辆动力系统、汽车内饰等其他后期改造行为。

区分二：定制VS改装

来源：艾瑞咨询根据公开资料整理而得。

©2016.7 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

汽车定制行业主要分类



分类一：豪华汽车定制

超豪华品牌如劳斯莱斯、宾利的等依靠纯手工织造工艺实现真正的个人专属定制，主要定制内容包括车身外观、配件、内饰等汽车组成部分的材料、颜色、图案根据车主喜好选择并制作

优势：完全自主定制，拥有更加鲜明的个人专属特征

劣势：价格门槛过高

分类二：普通定制

普通定制即汽车用户在厂商提供的选择范围内，对于汽车的车身外观、部件配置、进行选择，厂商确认信息进行安装，尚未能完全自主开展定制活动



优势：一定范围内实现车主个性化需求，提升工厂效率

劣势：选择范围有一定的局限性



分类三：自由定制

自主定制是指厂商定制化系统较为成熟，普通用户也可以根据自身偏好对于普通轿车进行个性化定制，不再局限于厂商所提供的选择范围进行定制

优势：完全自主的个性化定制，选择范围广

劣势：过度的个性化需求带来无谓的产能浪费

来源：艾瑞咨询根据公开资料整理而得。

©2016.7 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

汽车定制行业发展环境分析

政策环境

2015年李克强总理在全国两会上首提《中国制造2025》的宏伟计划，鼓励实现制造强国战略目标，作为制造业重点领域汽车行业无疑将成为主要的着力点

经济环境

中国经济进入长期低增长速度的“新常态”时期，现阶段扩大内需成为国家宏观调控方向，鼓励居民消费；
2016年4月中国居民消费价格指数达到2.3%，连续3个月超过2%，显示出我国依然处于通胀的压力之下

社会环境

进入21世纪，伴随着我国加入WTO，我国消费者的消费观念有了明显的改变，多样化需求消费增加；
2014年年底城乡居民存款余额超过48万亿，相比2005年存款余额的14万亿，增长幅度高达243%，居民消费能力提升明显

技术环境

车联网、无人驾驶汽车等智能汽车及新能源汽车技术的发展促进汽车市场繁荣；
电子商务的崛起，带动汽车产业走向更加高效更透明的全新模式，而互联网便利将进一步拉近消费者与汽车生产厂家的距离，更贴近消费者需求

来源：中国国家统计局。

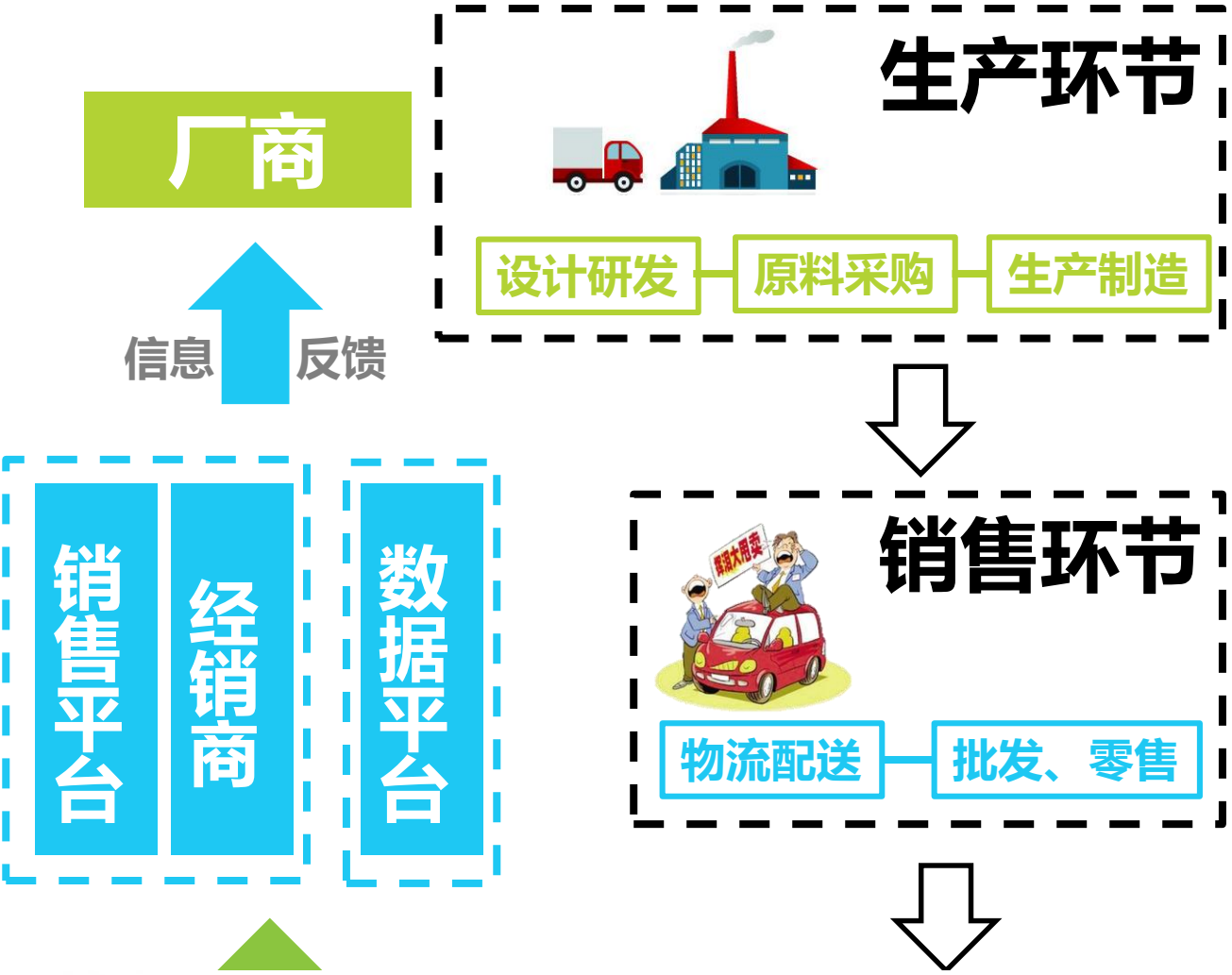
©2016.7 iResearch Inc.

www.iresearch.com.cn

汽车定制行业链条图谱

汽车定制是一种让消费者与厂商联系更紧密的新的产业形势，它没有创造或者改变汽车行业的产业链，而是在成熟的汽车产业之上，结合互联网平台、大数据技术使得汽车用户的真正需求为厂商直接获知。

汽车经销商及网络售车等其他信息反馈传递平台更多的承担起了数据产业环节的角色。



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_21563

