2021-2026年中国汽车经销商行业发展监测及投资 战略规划研究报告

报告大纲

华经情报网 www.huaon.com

一、报告简介

华经情报网发布的《2021-2026年中国汽车经销商行业发展监测及投资战略规划研究报告》涵盖行业最新数据,市场热点,政策规划,竞争情报,市场前景预测,投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据,以及我中心对本行业的实地调研,结合了行业所处的环境,从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址: https://www.huaon.com//channel/business/693196.html

报告价格: 电子版: 9000元 纸介版: 9000元 电子和纸介版: 9200元

订购电话: 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱: kf@huaon.com

联系人: 刘老师

特别说明:本PDF目录为计算机程序生成,格式美观性可能有欠缺;实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

汽车经销商是指从事汽车交易,取得汽车所有权的中间商。

根据中国汽车流通协会发布调查数据显示,2020年全国汽车经销商生存状况调查于1月初正式启动,本次调查共覆盖近40余家经销商集团,600余家单店,共回收有效问卷1008份。2020年经销商总体满意度得分为80.6分,比2019年提升3.5分。

2009-2020年我国汽车经销商总体满意度情况

本研究报告数据主要采用国家统计数据,海关总署,问卷调查数据,商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局,部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据,企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等,价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录:

- 第一章 中国汽车流通所属行业分析
- 第一节 中国汽车流通行业综合分析
- 一、中国汽车流通的发展历程
- 二、我国汽车流通行业逐渐发展成熟
- 三、我国汽车流通业并购大戏纷纷上演
- 四、中国汽车流通领域业态分析
- 五、我国汽车流通体制向品牌营销转变
- 第二节 汽车流通的渠道分析
- 一、我国汽车流通渠道酝酿变局
- 二、我国进口汽车流通渠道面临洗牌
- 三、我国轿车流通渠道分析
- 四、2020年汽车流通渠道新模式
- 第二章 中国汽车经销业务模式
- 第一节 经销简介
- 一、经销的特点
- 二、经销分类
- 三、经销协议
- 四、经销方式的利弊
- 五、经销方式的问题
- 第二节 中国汽车经销发展总况
- 一、发展历程
- 二、发展特色

- 三、中国汽车经销商分布区域特征明显
- 四、中国各类汽车经销业务发展浅析
- 第三节 经销模式
- 一、主要营销模式
- 二、营销模式特点
- 三、进口汽车经销模式
- 四、营销渠道发展特点
- 第三章 2020年中国汽车经销商发展分析
- 第二节 2020年中国汽车经销商发展概况
- 一、中国汽车经销商生存环境
- 二、中国汽车经销商发展特点
- 三、中国汽车经销商数据统计
- 四、中国汽车4S店数量统计及增加状况分析
- 第二节 2020年中国汽车经销商盈利能力分析
- 一、利润率

2020年突发新冠疫情,全年汽车市场跌宕起伏。上半年,汽车市场一直处于负增长状态,厂家及时推出对经销商的帮扶政策,缓解了疫情带来的生存压力。下半年,汽车市场快速回暖,全年汽车经销商生存状况明显改善,亏损面比上年下降。

2018-2020年我国汽车经销商盈利状况

二、盈利结构

第三节 市场份额

- 一、汽车经销商排名
- 二、汽车经销商市场份额

第四节 汽车经销商地域特征

第四章 中国汽车销售分析

第一节 中国汽车销售概况

- 一、中国汽车分网销售分析
- 二、我国汽车销售业面临多业态转型
- 三、我国汽车销售市场面临洗牌
- 四、多家汽车企业变革销售网络促销
- 五、汽车销售服务新法规的优势分析
- 第二节 2016-2020年汽车销售市场情况分析
- 一、2020年我国汽车销售情况分析
- 二、2020年全国汽车销量创新高

- 三、2020年我国汽车销量分析
- 四、2020年汽车产销分析

第三节 2020年各品牌汽车销售情况分析

- 一、宝马
- 二、奥迪
- 三、奔驰
- 四、大众
- 五、奇瑞

第四节 汽车销售模式分析

- 一、汽车销售4S店集群新模式介绍
- 二、二、三线城市青睐"超市式巡展"模式
- 三、汽车销售模式有待变革
- 四、汽车销售4S店存在的问题分析
- 五、我国汽车销售必须打破传统模式
- 五、"总量控制"或将改变汽车销售模式

第五节 汽车销售中存在的问题及对策

- 一、八大问题制约我国汽车销售行业的发展
- 二、我国汽车销售价格战原因及对策解析
- 三、提高汽车销售服务水平的措施

第五章 中国新车销售业务现状及前景预测分析

- 第一节 新车销量特点
- 一、总销量
- 二、乘用车销量特点
- 三、商用车销量特点
- 第二节 新车价格特点
- 一、整体价格
- 二、乘用车价格
- 三、商用车价格

第三节 经销模式

- 一、乘用车经销模式
- 二、商用车经销模式

第四节 经销商经营现状调研

- 一、新车销售盈利状况分析
- 二、盈利模式
- 三、建设成本

第六章 中国二手车业务现状及前景预测分析

第一节 销售状况分析

- 一、销售量
- 二、主要车型
- 三、销售价格

第二节 经销模式

第三节 市场前景预测分析

- 一、发展趋势预测分析
- 二、市场规模预测分析

第七章 中国汽车售后服务现状及前景预测分析

第一节 售后服务发展现状调研

- 一、盈利模式
- 二、发展趋势预测分析

第二节 汽车维修

- 一、中国汽车维修业发展与兴起
- 二、中国汽车维修业的变革
- 三、国内汽车维修行业进入战略调整阶段
- 四、2020年中国汽车维修业经营模式综述
- 五、汽车经销商维修业务竞争力
- 六、市场需求

第三节 汽车金融

- 一、市场空间分析
- 二、中国汽车金融发展现状分析
- 三、中国汽车金融服务模式分析

四、2020年中国汽车金融机构发展状况分析

第四节 汽车保险

- 一、汽车保险已稳居中国产险业第一大险种
- 二、汽车保险业欲谋汽车产业链中主角地位
- 三、电话直销触发中国汽车保险市场新增长点

第八章 中国主要汽车生产企业经销网络

第一节 一汽丰田

第二节 广汽本田

第三节 东风日产

第四节 上海大众

第五节 上海通用

第六节 长安福特

第九章 中国汽车经销商龙头企业分析

第一节 庞大集团

- 一、公司简介
- 二、经营状况分析
- 三、竞争优势

第二节 物产中大

- 一、公司简介
- 二、经营状况分析
- 三、经销网络

第三节 中升控股

- 一、公司简介
- 二、经营状况分析
- 三、经销网络

第四节 大昌行集团

- 一、公司简介
- 二、经营状况分析
- 三、经销网络

第五节 正通汽车

- 一、公司简介
- 二、经营状况分析
- 三、公司扩张

第六节 大东方

- 一、经营状况分析
- 二、业务规划

第七节 开元汽车

- 一、公司简介
- 二、经营状况分析

第八节 联拓集团

第九节 亚夏汽车

第十节 漳州发展

第十章 2021-2027年中国汽车经销投资潜力评估

第一节 汽车经销的投资环境

- 一、汽车市场良好走势吸引投资
- 二、反垄断法影响汽车流通领域

第二节 汽车经销的融资渠道分析

- 一、汽车流的融资渠道分析
- 二、汽车营销集团寻求IPO融资
- 三、汽车贷款证券化成为新融资渠道

第三节 2021-2027年中国汽车经销投资商机分析

- 一、中国汽车经销区域投资潜力
- 二、中国汽车经销业务投资热点研究

第四节 2021-2027年中国汽车流通业的投资风险分析

- 一、宏观调控政策风险
- 二、市场竞争风险
- 三、原料供给风险
- 四、市场运营机制风险

第五节 投资观点

第十一章 汽车流通的发展趋势与前景预测

第一节 中国汽车工业的发展趋势预测分析

- 一、我国汽车市场的四大发展趋势预测分析
- 二、2020年我国将成全球第二大汽车市场
- 三、2020年我国汽车市场需求量预测分析

第二节 汽车流通的发展趋势与前景预测分析

- 一、小型二手车流通企业的发展方向
- 二、国内汽车配件产业的未来发展(AK LZX)
- 三、我国汽车零部件进出口的发展前景
- 四、2020年我国汽车售后服务市场规模预测分析
- 五、2020年汽车租赁市场规模预测分析

第三节 中国汽车经销业务发展前景预测分析

- 一、中国汽车经销商发展前景及战略分析
- 二、未来中国汽车经销模式发展状态预测分析
- 三、汽车经销商集团化渐成趋势预测分析
- 四、新车销售形势及盈利空间预测分析
- 五、二手车和售后服务发展空间巨大

图表目录:

图表1 2016-2020年中国主要汽车经销商毛利率对比

图表2中国汽车4S店数量

图表3西部地区4S分布占比

图表4经济欠发达地区4S店分布占比

图表5中美日汽车经销商单店收入构成对比

图表6汽车4S店各部门盈利比例

图表7 2020年中国排名前20位汽车经销商

图表8 2016-2020年汽车销量及增长情况

图表9 2020年中国销量前十车企

图表10 2016-2020年汽车月度销售变动趋势预测分析

图表11 1.6升及以下乘用车月度销售状况分析

更多图表见正文......

详细请访问: https://www.huaon.com//channel/business/693196.html