

2026-2031年中国汽车4S店市场投资前景及战略咨询报告

报告简介

目前国内一线城市的4S店数量已经趋于饱和，随着北京、广州等一线城市的限购、限行，一级汽车市场的增速逐渐趋缓，二三级市场已经成为中国汽车工业的主体市场。目前国内的中西部、三线市场汽车保有量还并不高，但是购买潜力巨大，虽然市场还需要一定时间的培养，但是先入为主的政策会给以后的发展奠定良好的基础。2017年，西部、三线市场的4S店数量有所上升，预计2017年数量还将稳定上升。

目前国内有几个大型的经销商集团，如新疆广汇与庞大汽贸等。大型的经销商集团在几乎全国主要城市经营着上百家4S店，多品牌的经营模式让各店之间互补，资金不容易断流。同时并购一些经营不善的4S店。

由于相关事件影响大部分日系车经销商，而国内庞大集团看准这一时机，在日系经销商普遍颓势的情况下低价并购大量日系品牌经销商，也算是趁火打劫。目前市场行情难以捉摸，如果自身的盈利长时间得不到保障，加入到大经销商集团的收购整合之中也是一条出路。

随着新车销售环节利润逐步下降，经销商集团更加重视后市场，强化服务能力。如前文提到的河南威佳、四川精典等集团布局后市场之外，中升谋划全国建立500家独立于4S体系之外的终端维修连锁；东联集团计划建设1000家东联快修中心；庞大集团建设汽车产业园覆盖汽车维修服务、汽车金融、二手车、汽车文化。

拥抱互联网+及汽车电商成为经销商集团发展重要趋势。如：广汇汽车与阿里巴巴合作共同打造二手车O2O交易平台；庞大集团建设庞大电子商城；广物汽贸，成立广东最大汽车电商平台-车唯网；和谐汽车与富士康、腾讯签署了互联网智能电动汽车的合作协议。

本研究咨询报告由北京中道泰和信息咨询有限公司领衔撰写，在大量周密的市场调研基础上，主要依据了国家统计局、国家商务部、国家发改委、国家经济信息中心、国务院发展研究中心、国家海关总署、

全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、51行业报告网以及国内外多种相关报刊杂志媒体提供的最新研究资料。本报告对国内外行业的发展状况进行了深入透彻地分析，对我国行业市场情况、技术现状、供需形势作了详尽研究，重点分析了国内外重点企业、行业发展趋势以及行业投资情况，报告还对行业上下游行业的发展进行了探讨，是相关企业、投资部门、研究机构准确了解目前中国市场发展动态，把握行业发展方向，为企业经营决策提供重要参考的依据。

报告目录

第一部分 行业运行现状

第一章 汽车4s店的基本概述

第一节 4s意义阐述

一、整车销售

二、零配件销售

三、售后服务

四、信息反馈

第二节 汽车4s店的发展历程

第三节 汽车4s店优势解析

一、信誉度方面

二、专业方面

三、售后服务保障方面

四、人性化方面

第二章 中国汽车4s店的经营环境分析

第一节 中国反垄断法的实施的优势分析

一、4s店将有更大优惠幅度的权利

- 二、4s店将引进副厂件来增强竞争力
- 三、4s店异地售车成为可能
- 四、4s店将不再局限于只经营一个品牌困局
- 五、4s店将逐步改变其与厂家的从属地位
- 六、4s店将不再千篇一律
- 七、4s的优胜劣汰将有助于大型汽车经销商集团的出现
- 八、4s店销售、配件、信息反馈和维修的功能将发生变化

第二节 中国宏观经济环境运行分析

- 一、中国gdp分析
- 二、消费价格指数分析
- 三、城乡居民收入分析
- 四、社会消费品零售总额
- 五、全社会固定资产投资分析
- 六、进出口总额及增长率分析

第三节 中国汽车产业政策环境分析

- 一、《汽车品牌销售管理实施办法》修订完成
- 二、《汽车产业发展政策》
- 三、《汽车贸易政策》
- 四、新能源汽车生产企业及产品准入管理规则

第四节 中国汽车4s店社会环境分析

第三章 2021-2026年中国汽车市场运行动态分析

第一节 中国汽车制造业主要数据监测分析

一、中国汽车制造业规模分析

二、中国汽车制造业结构分析

三、中国汽车制造业产值分析

第二节 中国汽车产量统计分析

一、全国汽车产量分析

二、全国及主要省份汽车产量分析

三、汽车产量集中度分析

第三节 中国部分汽车销售情况分析

一、我国轿车市场销售情况

二、我国六大地区客车销售状况

三、中高档城市suv增长迅速

第四节 中国汽车市场价格变化分析

第二部分 行业深度分析

第四章 中国汽车4s店的经营现状分析

第一节 中国汽车4s店的经营模式

一、横向发展，即多品牌的经营模式

二、纵向发展，即做单一品牌的经营

第二节 中国汽车4s店的行业状况分析

第五章 国内外汽车4s店营销模式对比分析

第一节 国外汽车4s店营销模式及其借鉴

一、美国汽车营销模式分析

二、英国汽车营销模式分析

三、日本汽车营销模式分析

第二节 中国汽车4s店营销模式分析

一、汽车品牌专卖店

二、汽车交易市场

三、汽车工业园

四、汽车连锁销售业

五、电子商务模式

第六章 中国汽车4s店售后服务及客户满意战略的具体措施

第一节 中国4s店售后服务营销策略分析

一、实施客户满意战略

二、实施服务差异化策略

三、实施适时扩张策略

第二节 中国4s店客户满意战略分析

一、实施内部营销策略

二、实施客户关系管理策略

三、实施服务流程优化策略

四、实施优秀服务品质策略

第三部分 竞争格局分析

第七章 中国汽车4s店市场竞争与swot分析

第一节 汽车4s店整体市场分析

一、利润

二、选址

三、品牌

四、服务

第二节 中国汽车4s店市场竞争状况分析

一、与二手车市场的竞争状况分析

二、与汽车大卖场的竞争状况分析

三、4s店之间的竞争状况分析

第三节 中国汽车4s店swot分析

一、中国汽车4s店整车销售市场swot 分析

二、中国汽车4s店零配件销售市场swot 分析

三、中国汽车4s店售后服务市场swot分析

第八章 中国汽车4s店竞争力经营策略

第一节 汽车销售模式异化

第二节 整体行销制胜

第三节 建立公司的门户网站

第四节 经营重心从仅仅关注新车销售到销售与售后并举

第五节 提升整体服务水平

第六节 建立自己企业的人才储备

第七节 打造自己的服务品牌

第八节 实行客户crm系统管理

第九章 北京现代汽车4s店服务营销研究

第一节 北京现代汽车4s店运行综述

第二节 北京现代汽车4s店动态分析

一、北京汽车4s店售后服务用户满意企业

二、北京各汽车4s店促销信息大盘点

第三节 北京现代汽车4s店战略分析

一、品牌根据地

二、以知识管理促创新

三、服务创新带来高客户满意度

第十章 东风日产4s店发展战略分析

第一节 中国东风日产4s店动态分析

第二节 东风日产4s 店的盈利模式分析

第三节 东风日产4s 店的重点盈利顾客分析

一、东风日产4s 店顾客盈利性分析

二、东风日产4s店的重点盈利顾客分析

三、东风日产4s店的顾客层次分析

第四节 东风日产4s店发展实施策略

一、顾客终生价值对东风日产4s 店的意义

二、从品牌资产到顾客资产的战略转换

第十一章 广州本田4s店的经营之道解析

第一节 四位一体的品牌专营销售

第二节 广州本田的售后服务理念

一、基本理念

二、特约店销售服务的运营方针

第三节 双赢才会长久

一、选择经销商

二、投资回报钱景美好

三、广州本田品牌——值得打造

四、管理培训——利益挂钩

第四节 汽车4s店超级赢利之道

第五部分 发展战略研究

第十二章 中国汽车4s店经营模式存在问题及对策分析

第一节 中国汽车4s店行业经营中存在问题分析

一、规划布局不尽科学，恶性竞争时有发生

二、汽车4s店硬件过硬，软件水准有待提高

三、运营成本过高，销售利润偏低

四、依靠汽车品牌，缺乏自身的品牌形象

五、收入渠道狭窄，业务范围有待拓宽

六、营销队伍专业化程度较低

第二节 中国汽车4s店发展思路及对策分析

一、合理规划网点布局，开创多样化的营销模式

二、提升管理理念，加强经营管理

三、打造自身服务品牌,树立企业新形象

四、转变4s店重卖轻修思想，树立长远发展观念

五、加快行业整合，走联盟化集团化之路

六、充分发挥政府调控作用，促进汽车4s企业发展

第十三章 中国汽车4s店产业投资战略研究

第一节 中国汽车4s店行业投资概况

一、汽车4s店行业投资特性

二、汽车4s店具有良好的投资价值

三、汽车4s店投资环境利好

第二节 中国汽车4s店投资机会分析

一、汽车4s店投资热点

二、汽车4s店投资吸引力分析

第三节 中国汽车4s店投资风险及防范

一、技术风险分析

二、金融风险分析

三、政策风险分析

四、竞争风险分析

第四节 投资建议

图表目录

图表：2021-2026年中国gdp总量及增长趋势图

图表：2021-2026年中国三产业增加值结构图

图表：2021-2026年中国cpi、ppi月度走势图

图表：2021-2026年我国城镇居民可支配收入增长趋势图

图表：2021-2026年我国农村居民人均纯收入增长趋势图

图表：2021-2026年中国城乡居民恩格尔系数对比表

图表：人民币兑美元汇率中间价

图表：2021-2026年中国汽车4s店出售汽车数量分析

图表：2021-2026年中国汽车4s店售卖的零部件价格分析

图表：2021-2026年中国汽车4s店提供的服务满意度

图表：2021-2026年中国汽车4s店的发展状况分析

图表：2021-2026年中国汽车4s店销售毛利率

图表：2021-2026年中国汽车4s店销售利润率

图表：2021-2026年中国汽车4s店总资产利润率

图表：2021-2026年中国汽车4s店净资产利润率

把握投资 决策经营！

咨询订购 请拨打 400-886-7071 (免长途费) Email : kf@51baogao.cn

报告编号：112

本文地址：<https://www.51baogao.cn/qiche/20094sdian.shtml>

在线订购：[点击这里](#)