

2020年中国汽车经销商市场分析报告- 市场深度调研与发展趋势分析

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《2020年中国汽车经销商市场分析报告-市场深度调研与发展趋势分析》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：<http://baogao.chinabaogao.com/qitaqiche/391096391096.html>

报告价格：电子版: 7200元 纸介版：7200元 电子和纸介版: 7500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

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

汽车经销商不仅仅是负责各品牌车辆的销售，其金融业务种类繁多，主要包括：经销商汽车贷款、保险和贷款的渠道佣金、上牌费代缴和生息贷款自营业务等。而未来随着我国汽车销量和的提升，汽车经销行业的空间将继续保持稳步上升。

据数据显示，2017年，我国汽车产销2901.54万辆和2887.89万辆，同比增长3.19%和3.04%；预计2018年我国汽车产销将分别达到3076万辆和3061万辆。

2013-2018年我国汽车行业产量统计及预测

数据来源：中国汽车流通协会

2013-2018年我国汽车行业销量统计及预测

数据来源：中国汽车流通协会

目前，中国汽车经销商行业集中度偏低。目前我国约有4S店2.7万家，单店平均销量约为900辆，略低于美国2016年的单店1060辆的数据。而导致行业集中度偏低这一现象的主要是因为过去我国新车销售毛利率很高。在这种“低门槛”、“高杠杆”和“渠道为王”的环境中，经销商的运营管理能力很难有效地成为优秀企业的制胜法宝，这直接制约了优质经销商的横向扩张速度。但我国汽车销量却持续增长，未来发展潜力巨大，势必影响汽车经销商发展。在此情形下，我国汽车经销商行业发展趋势如下：

一、行业内兼并收购趋势日趋明显

2015年以来，中国汽车经销行业不断出现行业内部兼并收购的案例。例如：2015年4月永达汽车以7.64亿元收购江苏宝尊18家4S店。2016年，广汇汽车以115亿港币要约收购宝信集团已发行股份的75%。2017年12月，正通汽车签署协议，将通过轻资产扩张的托管模式，经营广东的6间宝马4S店、1间MINI4S店、2间宝马展厅及1间维修中心。多家大型汽车经销集团均表达了进行行业内部整合的意愿，未来行业内的兼并收购或将提速。

二、行业集中度进一步提高

未来，中国汽车经销行业集中度提高是大势所趋。2011年商务部公布了《关于促进汽车流通业“十二五”发展的指导意见》明确提出至2015年：汽车经销商百强企业的营业额占行业营业总量的比重要超过30%，并培育30家主营业务超过100亿元的区域性汽车流通企业和3到5家超过1000亿元的大型汽车流通企业。结合新《汽车销售管理办法》对经销商自主经营权的放开，汽车经销行业的竞争格局正在逐渐由“渠道为王”的“粗放式”发展，逐渐转变为

强调规模化和经营能力的“集约化”发展，将促进优秀经销商逐渐提高市场占有率。在此趋势下，汽车经销商的行业集中度提升将是大势所趋，未来中国汽车经销商行业有望出现5家以上的千亿规模经销商。（XY）

中国报告网是观研天下集团旗下打造的业内资深行业分析报告、市场深度调研报告提供商与综合行业信息门户。《2020年中国汽车经销商市场分析报告-市场深度调研与发展趋势分析》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。

它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局，规避经营和投资风险，制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一。本报告是全面了解行业以及对本行业进行投资不可或缺的重要工具。观研天下是国内知名的行业信息咨询机构，拥有资深的专家团队，多年来已经为上万家企业单位、咨询机构、金融机构、行业协会、个人投资者等提供了专业的行业分析报告，客户涵盖了华为、中国石油、中国电信、中国建筑、惠普、迪士尼等国内外行业领先企业，并得到了客户的广泛认可。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，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家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。本研究报告采用的行业分析方法包括波特五力模型分析法、SWOT分析法、PEST分析法，对行业进行全面的内外部环境分析，同时通过资深分析师对目前国家经济形势的走势以及市场发展趋势和当前行业热点分析，预测行业未来的发展方向、新兴热点、市场空间、技术趋势以及未来发展战略等。

【报告大纲】

第一章 2017-2020年中国汽车经销商行业发展概述

第一节 汽车经销商行业发展情况概述

一、汽车经销商行业相关定义

二、汽车经销商行业基本情况介绍

三、汽车经销商行业发展特点分析

第二节 中国汽车经销商行业上下游产业链分析

- 一、产业链模型原理介绍
- 二、汽车经销商行业产业链条分析
- 三、中国汽车经销商行业产业链环节分析
 - 1、上游产业
 - 2、下游产业
- 第三节 中国汽车经销商行业生命周期分析
 - 一、汽车经销商行业生命周期理论概述
 - 二、汽车经销商行业所属的生命周期分析
- 第四节 汽车经销商行业经济指标分析
 - 一、汽车经销商行业的赢利性分析
 - 二、汽车经销商行业的经济周期分析
 - 三、汽车经销商行业附加值的提升空间分析
- 第五节 中国汽车经销商行业进入壁垒分析
 - 一、汽车经销商行业资金壁垒分析
 - 二、汽车经销商行业技术壁垒分析
 - 三、汽车经销商行业人才壁垒分析
 - 四、汽车经销商行业品牌壁垒分析
 - 五、汽车经销商行业其他壁垒分析

第二章 2017-2020年全球汽车经销商行业市场发展现状分析

- 第一节 全球汽车经销商行业发展历程回顾
- 第二节 全球汽车经销商行业市场区域分布情况
- 第三节 亚洲汽车经销商行业地区市场分析
 - 一、亚洲汽车经销商行业市场现状分析
 - 二、亚洲汽车经销商行业市场规模与市场需求分析
 - 三、亚洲汽车经销商行业市场前景分析
- 第四节 北美汽车经销商行业地区市场分析
 - 一、北美汽车经销商行业市场现状分析
 - 二、北美汽车经销商行业市场规模与市场需求分析
 - 三、北美汽车经销商行业市场前景分析
- 第五节 欧盟汽车经销商行业地区市场分析
 - 一、欧盟汽车经销商行业市场现状分析
 - 二、欧盟汽车经销商行业市场规模与市场需求分析
 - 三、欧盟汽车经销商行业市场前景分析
- 第六节 2021-2026年世界汽车经销商行业分布走势预测

第七节 2021-2026年全球汽车经销商行业市场规模预测

第三章 中国汽车经销商产业发展环境分析

第一节 我国宏观经济环境分析

一、中国GDP增长情况分析

二、工业经济发展形势分析

三、社会固定资产投资分析

四、全社会消费品汽车经销商总额

五、城乡居民收入增长分析

六、居民消费价格变化分析

七、对外贸易发展形势分析

第二节 中国汽车经销商行业政策环境分析

一、行业监管体制现状

二、行业主要政策法规

第三节 中国汽车经销商产业社会环境发展分析

一、人口环境分析

二、教育环境分析

三、文化环境分析

四、生态环境分析

五、消费观念分析

第四章 中国汽车经销商行业运行情况

第一节 中国汽车经销商行业发展状况情况介绍

一、行业发展历程回顾

二、行业创新情况分析

三、行业发展特点分析

第二节 中国汽车经销商行业市场规模分析

第三节 中国汽车经销商行业供应情况分析

第四节 中国汽车经销商行业需求情况分析

第五节 中国汽车经销商行业供需平衡分析

第六节 中国汽车经销商行业发展趋势分析

第五章 中国汽车经销商所属行业运行数据监测

第一节 中国汽车经销商所属行业总体规模分析

一、企业数量结构分析

二、行业资产规模分析

第二节 中国汽车经销商所属行业产销与费用分析

一、流动资产

二、销售收入分析

三、负债分析

四、利润规模分析

五、产值分析

第三节 中国汽车经销商所属行业财务指标分析

一、行业盈利能力分析

二、行业偿债能力分析

三、行业营运能力分析

四、行业发展能力分析

第六章 2017-2020年中国汽车经销商市场格局分析

第一节 中国汽车经销商行业竞争现状分析

一、中国汽车经销商行业竞争情况分析

二、中国汽车经销商行业主要品牌分析

第二节 中国汽车经销商行业集中度分析

一、中国汽车经销商行业市场集中度分析

二、中国汽车经销商行业企业集中度分析

第三节 中国汽车经销商行业存在的问题

第四节 中国汽车经销商行业解决问题的策略分析

第五节 中国汽车经销商行业竞争力分析

一、生产要素

二、需求条件

三、支援与相关产业

四、企业战略、结构与竞争状态

五、政府的作用

第七章 2017-2020年中国汽车经销商行业需求特点与动态分析

第一节 中国汽车经销商行业消费市场动态情况

第二节 中国汽车经销商行业消费市场特点分析

一、需求偏好

二、价格偏好

三、品牌偏好

四、其他偏好

第三节 汽车经销商行业成本分析

第四节 汽车经销商行业价格影响因素分析

一、供需因素

二、成本因素

三、渠道因素

四、其他因素

第五节 中国汽车经销商行业价格现状分析

第六节 中国汽车经销商行业平均价格走势预测

一、中国汽车经销商行业价格影响因素

二、中国汽车经销商行业平均价格走势预测

三、中国汽车经销商行业平均价格增速预测

第八章 2017-2020年中国汽车经销商行业区域市场现状分析

第一节 中国汽车经销商行业区域市场规模分布

第二节 中国华东地区汽车经销商市场分析

一、华东地区概述

二、华东地区经济环境分析

三、华东地区汽车经销商市场规模分析

四、华东地区汽车经销商市场规模预测

第三节 华中地区市场分析

一、华中地区概述

二、华中地区经济环境分析

三、华中地区汽车经销商市场规模分析

四、华中地区汽车经销商市场规模预测

第四节 华南地区市场分析

一、华南地区概述

二、华南地区经济环境分析

三、华南地区汽车经销商市场规模分析

四、华南地区汽车经销商市场规模预测

第九章 2017-2020年中国汽车经销商行业竞争情况

第一节 中国汽车经销商行业竞争结构分析（波特五力模型）

一、现有企业间竞争

二、潜在进入者分析

三、替代品威胁分析

四、供应商议价能力

五、客户议价能力

第二节 中国汽车经销商行业SWOT分析

一、行业优势分析

二、行业劣势分析

三、行业机会分析

四、行业威胁分析

第三节 中国汽车经销商行业竞争环境分析（PEST）

一、政策环境

二、经济环境

三、社会环境

四、技术环境

第十章 汽车经销商行业企业分析（随数据更新有调整）

第一节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、发展现状

四、优劣势分析

第二节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、发展现状

四、优劣势分析

第三节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、发展现状

四、优劣势分析

第四节 企业

一、企业概况

二、主营产品

三、发展现状

四、优劣势分析

第五节 企业

- 一、企业概况
- 二、主营产品
- 三、发展现状
- 四、优劣势分析

第十一章 2021-2026年中国汽车经销商行业发展前景分析与预测

第一节 中国汽车经销商行业未来发展前景分析

- 一、汽车经销商行业国内投资环境分析
- 二、中国汽车经销商行业市场机会分析
- 三、中国汽车经销商行业投资增速预测

第二节 中国汽车经销商行业未来发展趋势预测

第三节 中国汽车经销商行业市场发展预测

- 一、中国汽车经销商行业市场规模预测
- 二、中国汽车经销商行业市场规模增速预测
- 三、中国汽车经销商行业产值规模预测
- 四、中国汽车经销商行业产值增速预测
- 五、中国汽车经销商行业供需情况预测

第四节 中国汽车经销商行业盈利走势预测

- 一、中国汽车经销商行业毛利润同比增速预测
- 二、中国汽车经销商行业利润总额同比增速预测

第十二章 2021-2026年中国汽车经销商行业投资风险与营销分析

第一节 汽车经销商行业投资风险分析

- 一、汽车经销商行业政策风险分析
- 二、汽车经销商行业技术风险分析
- 三、汽车经销商行业竞争风险
- 四、汽车经销商行业其他风险分析

第二节 汽车经销商行业企业经营发展分析及建议

- 一、汽车经销商行业经营模式
- 二、汽车经销商行业销售模式
- 三、汽车经销商行业创新方向

第三节 汽车经销商行业应对策略

- 一、把握国家投资的契机
- 二、竞争性战略联盟的实施

三、企业自身应对策略

第十三章 2021-2026年中国汽车经销商行业发展战略及规划建议

第一节 中国汽车经销商行业品牌战略分析

- 一、汽车经销商企业品牌的重要性
- 二、汽车经销商企业实施品牌战略的意义
- 三、汽车经销商企业品牌的现状分析
- 四、汽车经销商企业的品牌战略
- 五、汽车经销商品牌战略管理的策略

第二节 中国汽车经销商行业市场重点客户战略实施

- 一、实施重点客户战略的必要性
- 二、合理确立重点客户
- 三、对重点客户的营销策略
- 四、强化重点客户的管理
- 五、实施重点客户战略要重点解决的问题

第三节 中国汽车经销商行业战略综合规划分析

- 一、战略综合规划
- 二、技术开发战略
- 三、业务组合战略
- 四、区域战略规划
- 五、产业战略规划
- 六、营销品牌战略
- 七、竞争战略规划

第十四章 2021-2026年中国汽车经销商行业发展策略及投资建议

第一节 中国汽车经销商行业产品策略分析

- 一、服务产品开发策略
- 二、市场细分策略
- 三、目标市场的选择

第二节 中国汽车经销商行业定价策略分析

第三节 中国汽车经销商行业营销渠道策略

- 一、汽车经销商行业渠道选择策略
- 二、汽车经销商行业营销策略

第四节 中国汽车经销商行业价格策略

第五节 观研天下行业分析师投资建议

一、中国汽车经销商行业重点投资区域分析

二、中国汽车经销商行业重点投资产品分析

图表详见正文

更多好文每日分享，欢迎关注公众号

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/qitaqiche/391096391096.html>