

2016-2022年中国二手车O2O行业专项调查与“十三五”发展动向研究报告

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《2016-2022年中国二手车O2O行业专项调查与“十三五”发展动向研究报告》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：<http://baogao.chinabaogao.com/qiche/239479239479.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

二手车行业结构

图片来源：互联网

2014年我国二手乘用车交易量

在互联网科技的引导下，一些富有冒险精神的创业人士，千方百计地把互联网技术嫁接到新车销售与二手置换领域，在这个千亿级，甚至万亿级市场尚未成熟之前，占据领军者地位。汽车电商前景被广泛看好，资本与汽车电商频频上演“生死恋”。据不完全统计，2015年针对二手车电商的投融资超过20起，超过7成的项目融资规模超过1000万美元。有人高调入场，必有人默默死去。在过去不足一年时间里，有15家二手车电商网站关闭，或者处于即将关闭状态。

据统计，这15家企业中在2015年大多都没有获得过融资。有人说，在二手车行业，钱是最不值钱的，因为其是典型的资本密集型产业。没有足够的资金成本是根本玩不转的。所以没有获得融资的企业倒下也是情理之中。

央视3·15晚会点名批评了二手车电商交易网站——车易拍，根据报道，位居行业第一，份额35.2%的车易拍利用了易置换和快易拍两个不同的登录端，截断了卖家与买家之间的信息对称，让买卖双方出现差价，并把这部分被截留出来的差价以渠道服务费的名义留给了4S店。

随后，北京海淀工商分局赶赴公司位于朝阳区大屯的办公场所进行检查，并对该企业涉嫌虚假宣传及欺诈消费者进行立案查处。车易拍相关负责人表示，差价是车辆交易服务费，如交易不成功，买方服务费和卖方评估费均不收取。事实上，在央视曝光之后，车易拍连续发了两份声明，最终公开道歉并公布收费细则。

二手车电商市场最大的问题是制度不健全，媒体及舆论的监督在一定程度上能促进新兴的二手车电商市场更加规范。

统计数据显示，我国二手车交易量为941.7万辆，累计交易额为5535.4亿元。我国汽车二手车电商平台交易规模达101.2万辆，意味着二手车电商渗透率不足10%。未来二手车电商的比重有望和新车交易规模平起平坐，达到万亿市场级别。

中国报告网发布的《2016-2022年中国二手车O2O行业专项调查与“十三五”发展动向研究报告》内容严谨、数据翔实，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研究分析。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。

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。

报告大纲：

第一章 中国二手车O2O行业发展概述

1.1 二手车O2O行业发展情况概述

1.1.1 二手车O2O定义

1.1.2 二手车O2O行业发展特点

1.2 二手车O2O行业发展阶段

1.2.1 产业链模型原理介绍

1.1.2 行业产业链分析

1.3 行业生命周期分析

1.3.1 行业生命周期理论概述

1.3.2 行业所属的生命周期分析

1.4 行业经济指标分析

1.4.1 行业的赢利性分析

1.4.2 行业附加值的提升空间分析

1.4.3 行业进入壁垒与退出机制分析

第二章 世界二手车O2O行业市场发展现状分析

2.1 全球二手车O2O行业发展历程回顾

2.2 全球二手车O2O行业市场规模分析

2.3 全球二手车O2O行业市场区域分布情况

2.4 亚洲地区市场分析

2.5 欧盟主要国家市场分析

2.6 北美地区主要国家市场分析

2.7 2016-2022年世界二手车O2O发展走势预测

2.8 2016-2022年全球市场规模预测

第三章 中国二手车O2O产业发展环境分析

3.1 我国宏观经济环境分析

3.3 中国二手车O2O行业政策环境分析

3.4 中国二手车O2O产业社会环境发展分析

3.4.1 人口环境分析

3.4.2教育环境分析

3.4.3文化环境分析

3.4.4 生态环境分析

3.4.5消费观念分析

第四章 中国二手车O2O产业运行情况

4.1 中国发展状况情况介绍

4.1.1中国发展历程回顾

4.1.2中国技术现状分析

4.1.3中国发展特点分析

4.2 中国市场规模分析

4.3 中国市场用户规模情况分析

4.3.3 平台建设情况

4.3.4中国市场需求分析

4.4 中国发展趋势分析

第五章 中国二手车O2O市场格局分析

5.1 中国二手车O2O行业竞争现状分析

5.2 中国集中度分析

5.2.1中国市场集中度分析

5.2.2中国企业集中度分析

5.2.3中国区域集中度分析

5.3 国内外领先二手车O2O平台运营案例分析

第六章 中国二手车O2O行业竞争情况

6.1 中国二手车O2O行业竞争结构分析

6.1.1现有企业间竞争

6.1.2潜在进入者分析

6.1.3替代品威胁分析

6.1.4供应商议价能力

6.1.5客户议价能力

6.2 中国二手车O2O行业SWOT分析

6.2.1中国二手车O2O行业优势分析

6.2.2中国二手车O2O行业劣势分析

6.2.3中国二手车O2O行业机会分析

6.2.4中国二手车O2O行业威胁分析

6.3中国二手车O2O行业竞争力优势分析

第七章 中国二手车O2O行业重点生产企业分析

7.1 优车诚品

- (1) 企业概况
- (2) 成功案例分析
- (3) 企业优劣势分析
- (4) 市场布局概况
- (5) 企业最新动向

7.2 好车无忧

- (1) 企业概况
- (2) 成功案例分析
- (3) 企业优劣势分析
- (4) 市场布局概况
- (5) 企业最新动向

7.3 大搜车

- (1) 企业概况
- (2) 成功案例分析
- (3) 企业优劣势分析
- (4) 市场布局概况
- (5) 企业最新动向

7.4 优信拍

- (1) 企业概况
- (2) 成功案例分析
- (3) 企业优劣势分析
- (4) 市场布局概况
- (5) 企业最新动向

7.5 273二手车交易网

- (1) 企业概况
- (2) 成功案例分析
- (3) 企业优劣势分析
- (4) 市场布局概况
- (5) 企业最新动向

第八章 2016-2022年中国二手车O2O行业发展前景分析与预测

8.1 2016-2022年行业未来发展前景分析

8.1.1 国内投资环境分析

8.1.2 市场机会分析

8.1.3 投资增速预测

8.2 2016-2022年行业未来发展趋势预测

8.3 2016-2022年行业市场发展趋势预测

8.3.1行业市场规模预测

8.3.2行业市场规模增速预测

8.3.3行业产值规模预测

8.3.4行业产值增速预测

8.4 2016-2022年行业盈利走势预测

8.4.1行业毛利润同比增速预测

8.4.2行业利润总额同比增速预测

第九章 2016-2022年中国二手车O2O行业投资风险与营销分析

9.1行业进入壁垒分析

9.1.1行业技术壁垒分析

9.1.2行业规模壁垒分析

9.1.3行业品牌壁垒分析

9.2 2016-2022年中国二手车O2O行业投资风险分析

9.2.1行业政策风险分析

9.2.2行业技术风险分析

9.2.3行业竞争风险分析

9.2.4 行业其他风险分析

第十章 2016-2022年中国二手车O2O行业发展策略及投资建议

10.1 2016-2022年中国二手车O2O行业市场重点客户战略实施

10.1.1 实施重点客户战略的必要性

10.1.2 合理确立重点客户

10.1.3 对重点客户的营销策略

10.1.4强化重点客户的管理

10.1.5 实施重点客户战略要重点解决的问题

10.2 2016-2022年中国二手车O2O行业发展策略分析

10.3 观研天下行业分析师投资建议

10.3.1 2016-2022年中国二手车O2O行业投资区域分析

10.3.2 2016-2022年中国二手车O2O行业投资产品分析

图表详见正文•••••

特别说明：中国报告网所发行报告书中的信息和数据部分会随时间变化补充更新，报告发行年份对报告质量不会有任何影响，有利于降低企事业单位决策风险。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/qiche/239479239479.html>