

2016-2022年中国汽车4S 店市场需求状况分析及投资前景建议报告

报告目录及图表目录

智研数据研究中心 编制

www.abaogao.com

一、报告报价

《2016-2022年中国汽车4S店市场需求状况分析及投资前景建议报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.abaogao.com/b/qiche/5591657R0W.html>

报告价格：印刷版：RMB 9800 电子版：RMB 9800 印刷版+电子版：RMB 10000

智研数据研究中心

订购电话：400-600-8596(免长话费) 010-80993963

海外报告销售：010-80993963

传真：010-60343813

Email：sales@abaogao.com

联系人：刘老师 谭老师 陈老师

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、说明、目录、图表目录

中国汽车后市场的集中度远低于美国。2015年，美国汽车保有量达到2.65亿辆，中国超过1.7亿辆，但中国汽车后市场集中度远远低于美国。美国的4S店数量、维修店数量、配件店数量分别为1.3万家、1.7万家和36446家，而中国三者的数量分别为2.3万家、4.4万家、2.5万家。中国汽车后市场直营连锁企业中，门店超过100家的不足5个，超过200家的基本全是加盟连锁。

《2016-2022年中国汽车4S店市场需求状况分析及投资前景建议报告》由智研数据研究中心公司领衔撰写，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、知识产权局、智研数据中心提供的最新行业运行数据为基础，验证于与我们建立联系的全国科研机构、行业协会组织的权威统计资料。

报告揭示了汽车4S店行业市场潜在需求与市场机会，报告对中国汽车4S店行业做了重点企业经营状况分析，并分析了中国汽车4S店行业发展前景预测。为战略投资者选择恰当的投资时机和公司领导层做战略规划提供准确的市场情报信息及科学的决策依据。

报告目录：

第一章 汽车4S店的基本概述

第一节 4S意义阐述

一、Sale（整车销售）

二、Sparepart（零配件）

三、Service（售后服务）

四、Survey（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 2013-2015年中国汽车4S店的经营环境分析

第一节 2013-2015年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个别品牌困局
- 五、4S店将逐步改变其与厂家的“从属”地位
- 六、4S店将不再是“千篇一律”;
- 七、4S的优胜劣汰主推大型汽车经销商集团出现
- 八、汽车4S店功能将发生变化

第二节 2013-2015年中国宏观经济环境分析

- 一、中国GDP增长情况分析
- 二、中国工业经济发展形势分析
- 三、中国全社会固定资产投资分析
- 四、中国社会消费品零售总额分析
- 五、中国城乡居民收入与消费分析
- 六、中国对外贸易发展形势分析
- 七、中国宏观经济运行情况分析

第三节 2013-2015年中国汽车4S店行业政策环境分析

- 一、《汽车产业调整和振兴规划》
- 二、汽车服务细分行业管理体制
- 三、汽车补贴优惠政策
- 四、节能与新能源汽车发展相关政策
- 五、中国制定车船税法
- 六、《汽车品牌销售管理实施办法》的变迁
- 七、中国汽车行业政策环境综述

第四节 2013-2015年中国汽车4S店社会环境分析

- 一、人口环境分析
- 二、教育环境分析
- 三、科技环境分析
- 四、生态环境分析
- 五、消费环境分析

第三章 2013-2015年中国汽车市场运行动态分析

第一节 2013-2015年中国汽车制造业主要数据监测分析

- 一、 中国汽车制造行业发展概况
- 二、 中国汽车制造业规模分析
- 三、 中国汽车制造业结构分析
- 四、 中国汽车制造业产值分析
- 五、 中国汽车制造业成本费用分析
- 六、 中国汽车制造业盈利能力分析

第二节 2013-2015年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 2013-2015年中国部分汽车销售情况分析

- 一、 中国汽车产业总体产销情况
- 二、 中国轿车市场销售情况
- 三、 中国轿车品牌销量分析
- 四、 中国六大地区客车销售状况
- 五、 中高档城市SUV增长迅速

第四节 2013-2015年中国汽车市场价格变化分析

- 一、 中国汽车市场价格走势分析
- 二、 中国汽车市场价格变化浅析
- 三、 国内汽车市场价格变化分析
- 四、 中国汽车市场价格预测分析

第五节 2013-2015年中国汽车零售业发展概况

- 一、 中国汽车零售渠道发展阶段
- 二、 中国汽车零售渠道模式分析
- 三、 中国汽车零售渠道的新变化
- 四、 厂商与零售商集团关系变化
- 五、 中国汽车零售市场现状与趋势

第四章 2013-2015年中国汽车4S店的经营现状分析

第一节 2013-2015年中国汽车4S店的经营模式

- 一、 横向发展的多品牌经营模式

二、纵向发展的单品牌的经营模式

第二节 2013-2015年中国汽车4S店的行业状况分析

- 一、30家汽车4S专营店落户天津汽贸街
- 二、产权式品牌汽车4S店聚集区亮相昆明
- 三、佛山汽车4S店数激增有望近百
- 四、比亚迪抛出新型营销模式“移动4S店”
- 五、汽车4S店变革经销方式扩大利润空间

第三节 2013-2015年中国汽车4S店经营状况分析

- 一、4S轿车专卖店流程
- 二、中国汽车4S店数量分析
- 三、中国汽车4S店经营规模
- 四、中国汽车4S店经营形态
- 五、中国汽车4S店利润构成

第四节 2013-2015年中国汽车4S店销售与消费情况分析

- 一、整车的销售状况分析
- 二、汽车用品销售额分析
- 三、汽车用品伴随整车销售情况
- 四、汽车用品的消费额分析
- 五、汽车用品消费类别分析

第五节 2013-2015年中国汽车4S店汽车用品采购状况

- 一、汽车用品采购体系
- 二、汽车用品结算体系
- 三、供应商选择和产品采购标准
- 四、汽车用品经营满意度调查
- 五、汽车用品经营障碍调查

第六节 中国汽车4S店经营趋势分析

- 一、产品新颖性质优利高将成为关注因素
- 二、汽车用品供需见面会将受到普遍欢迎
- 三、汽车用品采购联盟将成为主流采购途径
- 四、汽车用品销售方面的相关培训将受到欢迎

第五章 2013-2015年国内外汽车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

四、德国汽车营销模式分析

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 2013-2015年中国汽车4S店售后服务及客户满意战略分析

第一节 2013-2015年中国汽车售后服务现状

一、汽车售后服务概述

一、汽车售后服务成新竞争模式

三、汽车售后服务现状分析

第二节 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

第三节 中国4S店客户满意战略分析

一、实施内部整合营销策略

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

第七章 2013-2015年中国汽车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 2013-2015年中国汽车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 2013-2015年中国汽车4S店SWOT分析

一、中国汽车4S店总体SWOT分析

二、中国汽车4S店整车销售市场SWOT分析

三、中国汽车4S店零配件销售市场SWOT分析

四、中国汽车4S店售后服务市场SWOT分析

第八章 2013-2015年中国汽车4S店竞争力经营策略

第一节 汽车销售模式异化

一、4S + 2S模式

二、汽车大卖场内设点 + 4S店

三、“汽车大道”上的4S店

第二节 整体行销制胜

第三节 建立公司的门户网站

第四节 转变经营重心销售与售后并举

第五节 提升整体服务水平

第六节 建立企业人才储备

第七节 打造优质服务品牌

第八节 实行客户CRM系统管理

第九章 2013-2015年北京现代汽车4S店服务营销研究

第一节 2013-2015年北京现代汽车4S店运行综述

一、北京汽车4S店广东省扩张计划

二、北京限购政策影响4S店

三、北京汽车4S店售后服务用户满意企业

第二节 2013-2015年北京现代汽车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

第三节 2013-2015年北京现代三四线城市发展策略

一、产品差异化

二、渠道差异化

第四节 北京现代汽车4S店服务营销策略的实施

一、服务品质策略

二、服务价格策略

三、服务形象策略

四、服务管理策略

第五节 北京现代汽车4S店服务营销策略的改进

一、北京现代汽车4S店必须具备双品牌优势

二、提高员工满意度的策略

三、降低零配件价格

四、服务流程的优化

第十章 2013-2015年东风日产4S店发展战略分析

第一节 2013-2015年中国东风日产4S店动态分析

一、东风日产北京4S店达26家

二、东风日产销售目标分析

三、东风日产产品销量分析

四、东风日产销量目标及措施

第二节 东风日产4S店的盈利模式分析

一、东风日产4S店盈利模式

二、东风日产4S店盈利特点

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 2013-2015年广州本田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 广州本田选择经销商原则

一、必须有资金的保障

二、经销商资产结构应比较紧密和合理

三、必须有合法的经营场地和场所

四、要有先进的服务理念

第十二章 2013-2015年中国汽车4S店经营模式存在问题及对策分析

第一节 2013-2015年中国汽车4S店行业经营中存在问题分析

一、规划布局不合理带来恶性竞争

二、硬件良好软件水准有待提高

三、运营成本过高销售利润偏低

四、依赖汽车品牌缺乏自身品牌

五、收入渠道狭窄亟待拓宽业务范围

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、合理布局开创多样化营销模式

二、提升管理理念加强经营管理

三、打造自身服务品牌和形象

四、转变经营观念谋求长期发展

五、行业整合和联盟化集团化道路

六、发挥政府调控作用促进企业发展

第十三章 2016-2022年中国汽车4S店产业投资战略研究

第一节 2016-2022年中国汽车4S店行业投资概况

一、汽车4S店行业投资特性（zyyzg）

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 2016-2022年中国汽车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 2016-2022年中国汽车4S店投资风险及防范

一、投资回收风险

二、市场机制风险

三、政策风险分析

四、汽车品牌风险

五、竞争风险分析

第四节 投资建议

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/qiche/5591657R0W.html>