



2018中国汽车品牌运营对标 研究报告

中国汽车流通协会 副秘书长
宋涛

中国汽车品牌运营对标分析的背景与意义

伴随着资源为王时代的结束和新型互联网营销模式的双重冲击，中国汽车经销商面临了前所未有的挑战，粗放式运营进入有赢有亏的新时期，如何转型升级，怎样精细化管理和运营至关重要。

运营对标分析能够帮助经销商



比(行业比对)



学(标杆学习)



赶(寻找差距)



超(追求卓越)

中国市场主流品牌上半年市场表现

- 不同的发展理念和不同的国情，造就了风格迥异的5大车系。他们在国内市场的发展历程和现状，体现出了中国作为世界第一大汽车市场的包容性和多样性
- “欧美日韩中”各系车型从未停止博弈，各系车型都有自身的铁打地盘和薄弱区域。区域性的突破与企业品牌密切相关，也与当地渠道的能力不可分割，1个百分点的变化都极其困难
- 本报告所有数据均来自于“2018经销商百强集团及单店”数据



2018年上半年 汽车流通行业运营概况

综合毛利率

(营业收入扣除直接采购成本的利润率)

8.40% → **8.22%**
(2017H1)

税前利润率

(综合毛利扣除期间费用，
但未剔除所得税的利润率EbT%)

2.96% → **2.62%**
(2017H1)

整车销售毛利率

(含返利及衍生的销售毛利率,GP3)

5.72% → **5.36 %**
(2017H1)

售后服务毛利率

(售后服务总毛利/售后收入总收入)

43.59% → **43.12 %**
(2017H1)

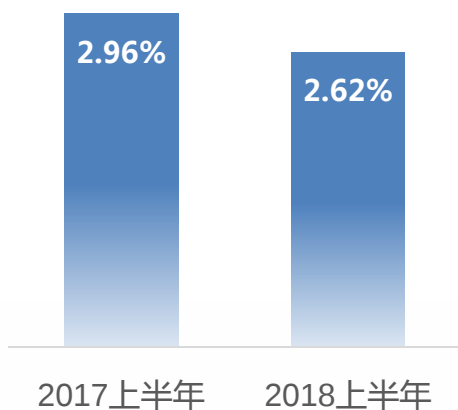
数据来源：凯达研究院

2018上半年 汽车流通行业运营概况同比分析 - 盈利能力

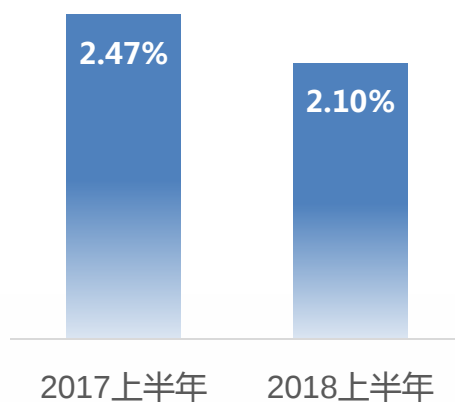
(单店均值)

- 单店税前利润率2018年上半年较2017上半年小幅下降。
- 裸车销售毛利率及售后毛利率同样小幅下降，销售业务下降幅度大于售后业务。

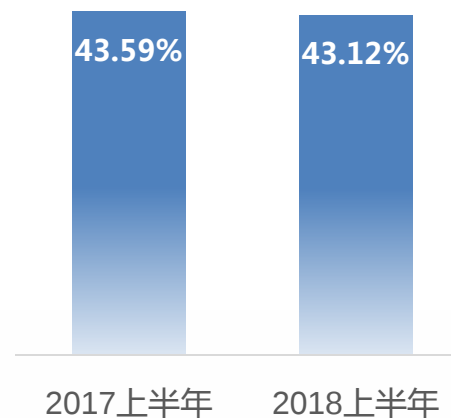
单店税前利润率



裸车销售毛利率
(GP2)



售后毛利率



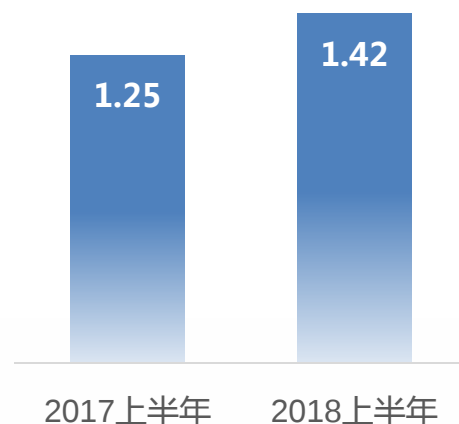
数据来源：凯达研究院

2018上半年 汽车流通行业运营概况同比分析 - 业务规模

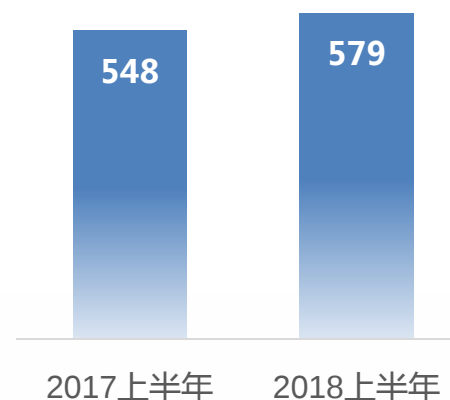
(单店均值)

- 营业总收入2018年上半年较2017上半年小幅提升。
- 新车销售台次同样小幅增加。

营业总收入
(亿元)



新车销售台数



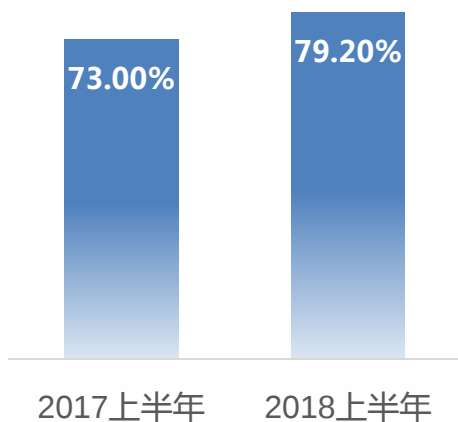
数据来源：凯达研究院

2018上半年 汽车流通行业运营概况同比分析 - 风险控制

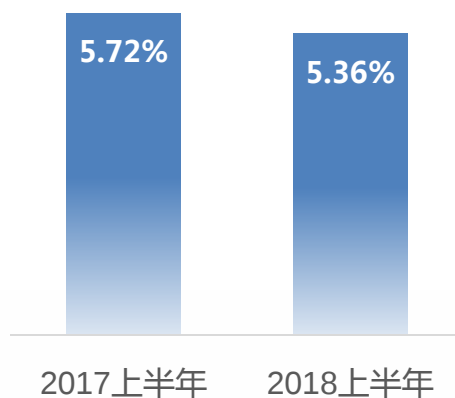
(单店均值)

- 非新车毛利占比2018年上半年较2017上半年小幅提升。
- 新车销售综合毛利率、零服吸收率2018年上半年较2017上半年小幅下降。

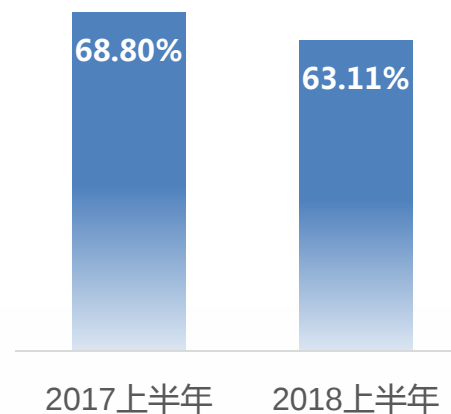
非新车毛利占比



新车销售综合毛利率
(GP3)



零服吸收率

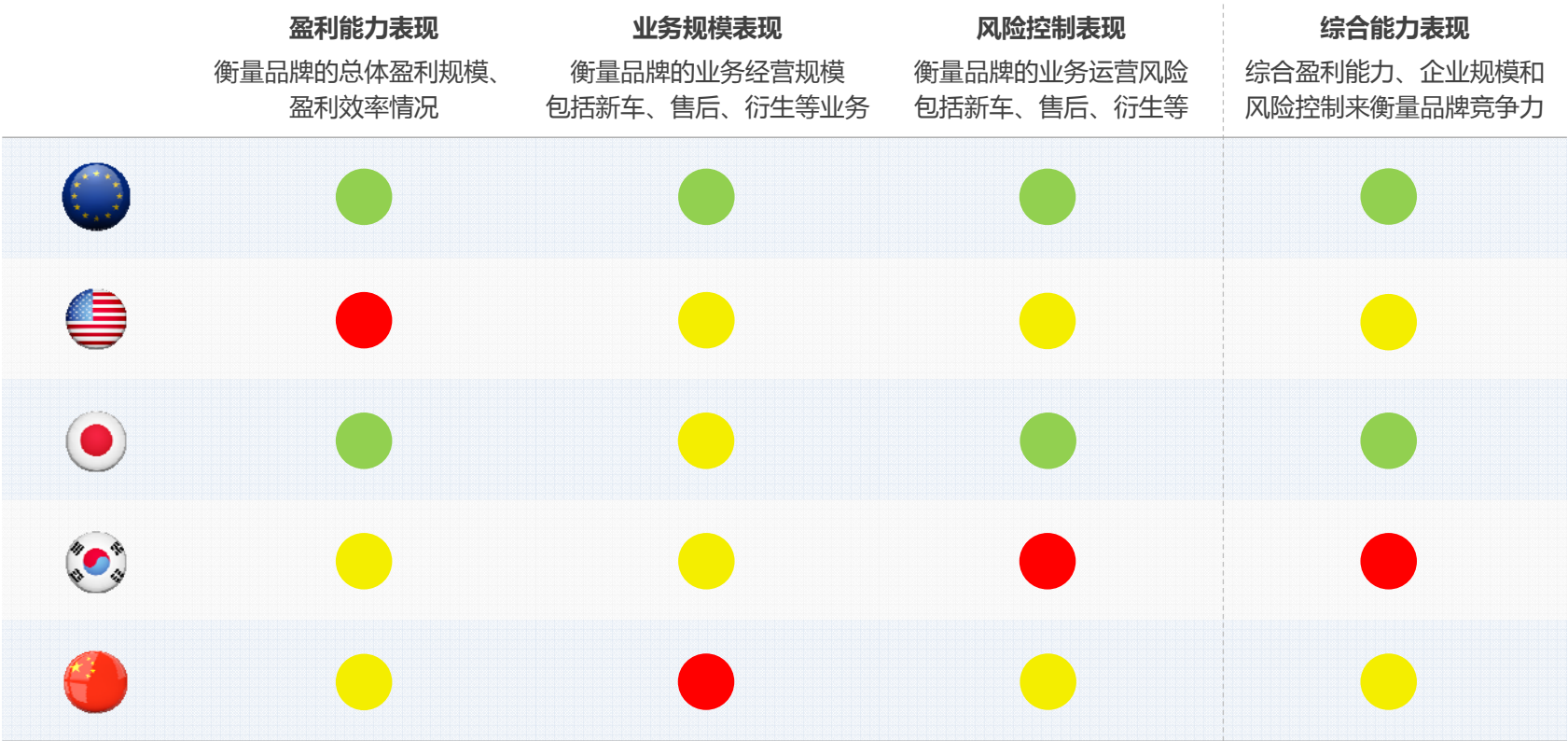


数据来源：凯达研究院

The background features a complex, abstract design of overlapping translucent blue triangles and polygons, creating a sense of depth and movement. The colors range from light sky blue to deep navy blue.

各品牌国别及级别 运营表现

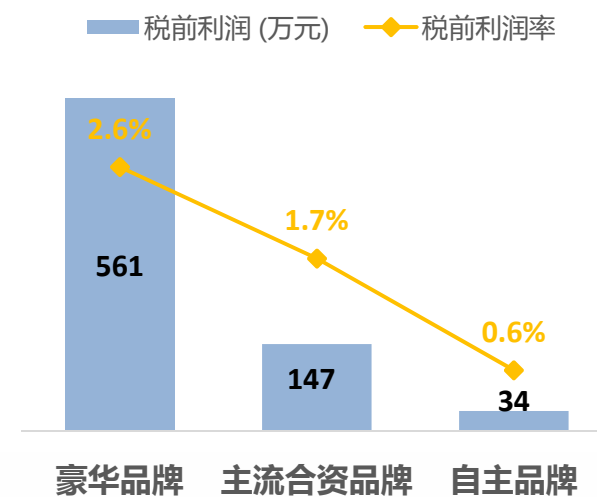
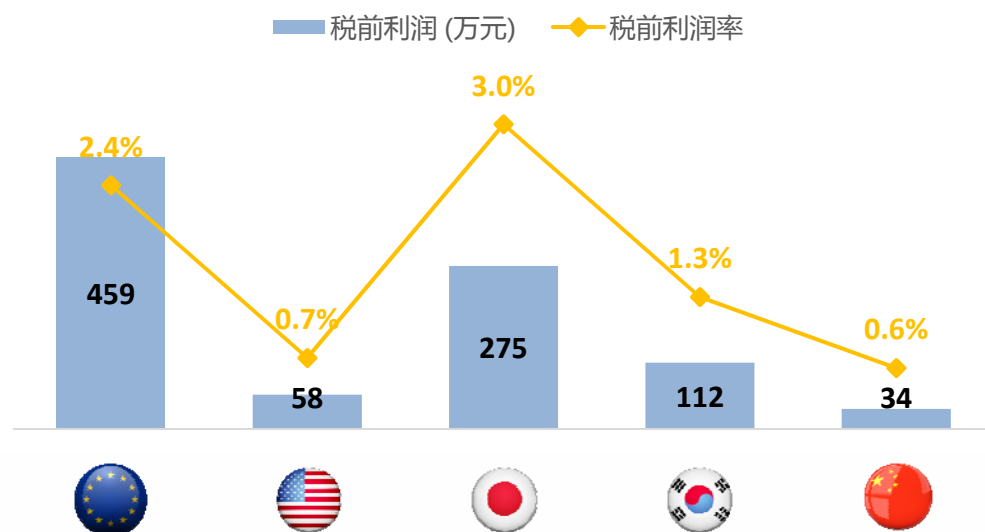
通过三个维度的数据对比，分析品牌竞争力差异



数据来源：凯达研究院

盈利能力 - 单店总体盈利表现

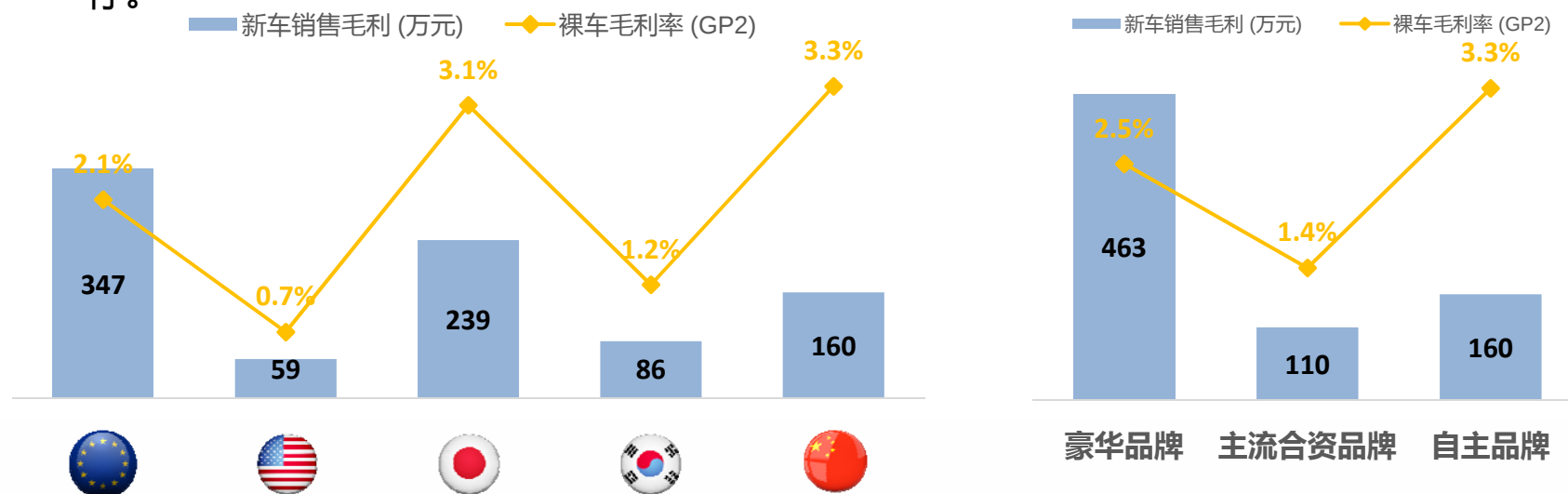
- 欧系、日系品牌的单店总体盈利较高；美系、中系相对较低，美系主要受政策因素影响，而中系则是售后环节盈利弱所致。



数据来源：凯达研究院

盈利能力 - 单店整车销售盈利表现

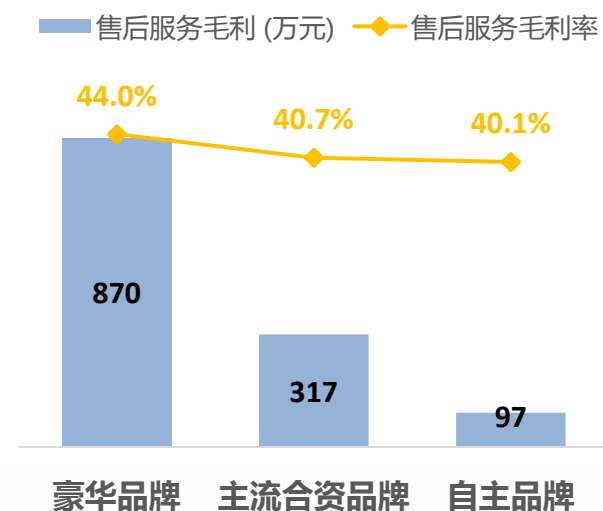
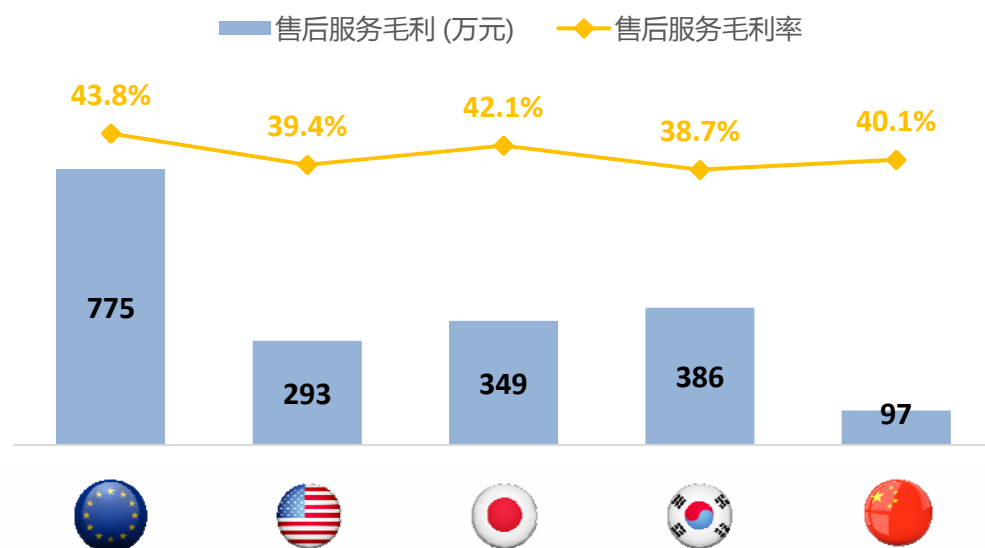
- 整车销售板块，日系和中系的盈利能力表现相对较好，美系表现最差。
- 从品牌级别看，主流合资品牌的毛利率较低，可以说是在豪华和自主品牌的夹缝中生存。



数据来源：凯达研究院

盈利能力 - 单店售后服务盈利表现

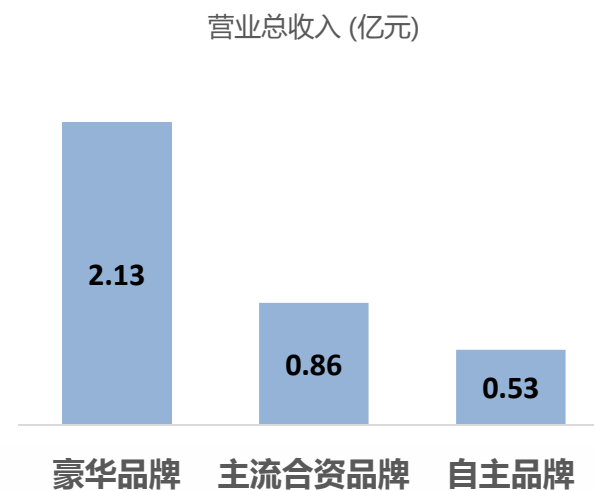
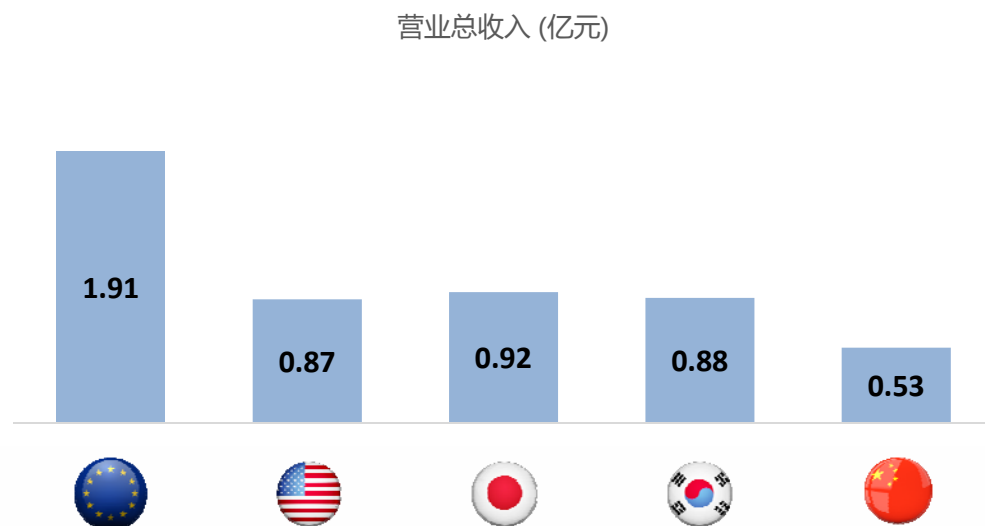
- 欧系售后服务毛利率最高，希望能通过售后的盈利来缓解新车销售的压力。
- 日系、中系的售后毛利率次之，但仍高于40%，美系、韩系相对较低。



数据来源：凯达研究院

业务规模 - 单店总体规模表现

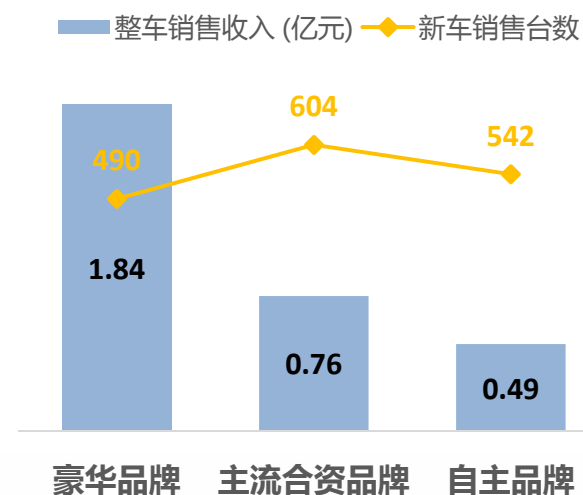
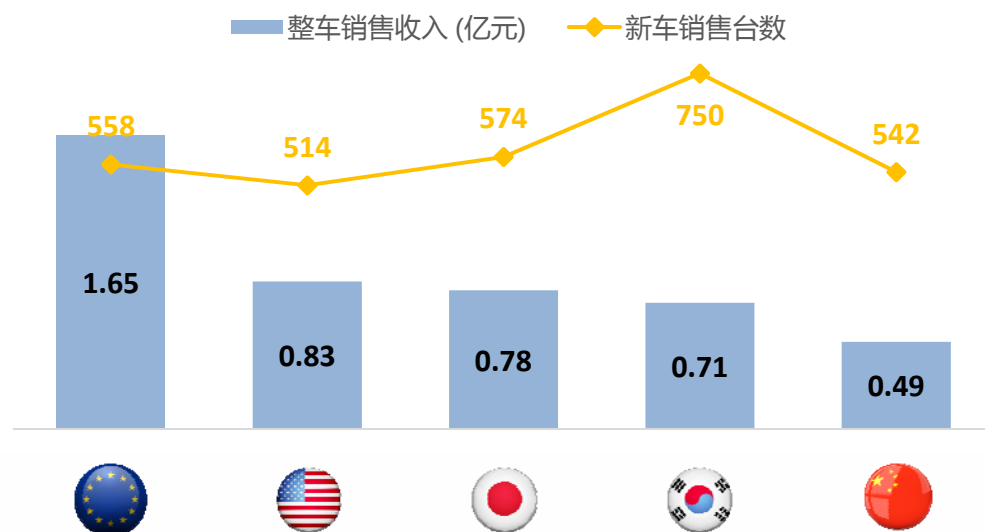
- 在营收规模上，欧系体量最大，日系和韩系居中，美系和中系最低。



数据来源：凯达研究院

业务规模 - 单店整车销售规模表现

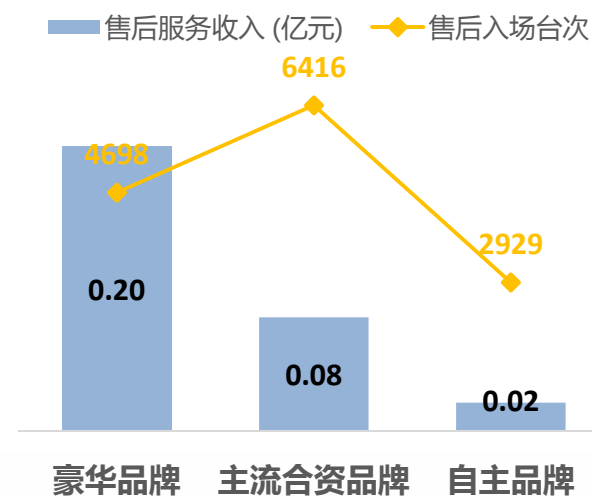
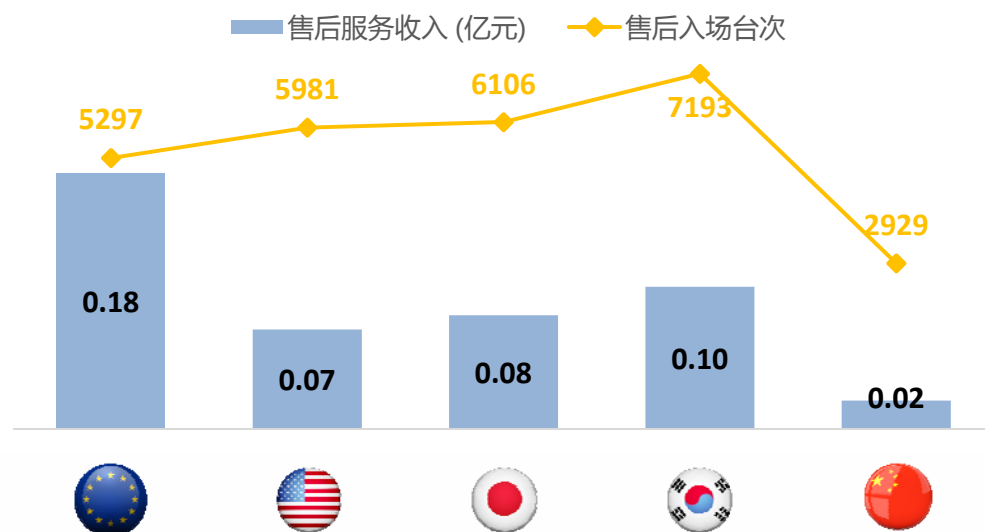
- 整车销售收入规模，欧系最高，中系最低。
- 新车销售台次主流合资居首位。



数据来源：凯达研究院

业务规模 - 单店售后服务规模表现

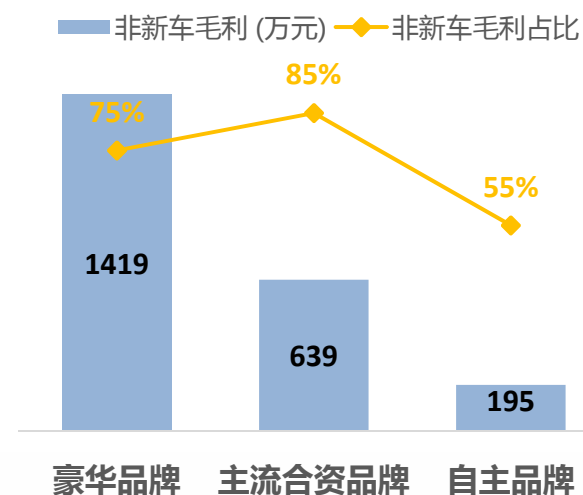
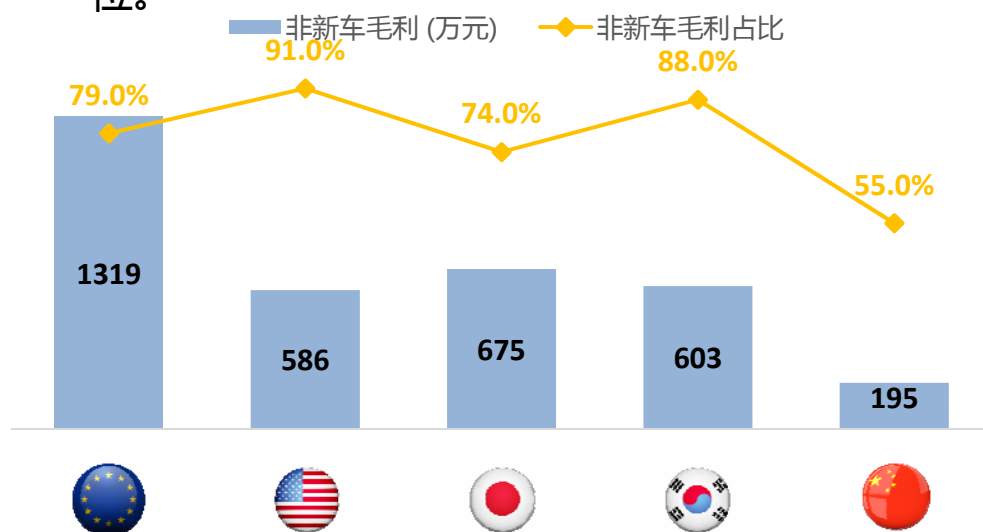
- 售后业务规模来看，仍是欧系最高，日系和韩系居中，中系表现相对较弱。



数据来源：凯达研究院

风险控制 - 单店总体风险控制表现

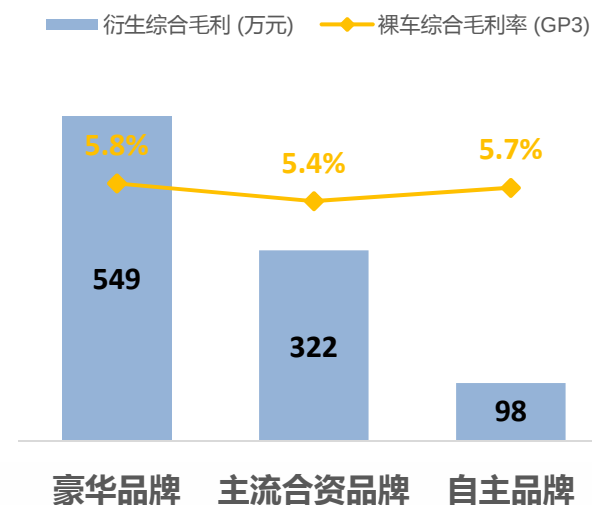
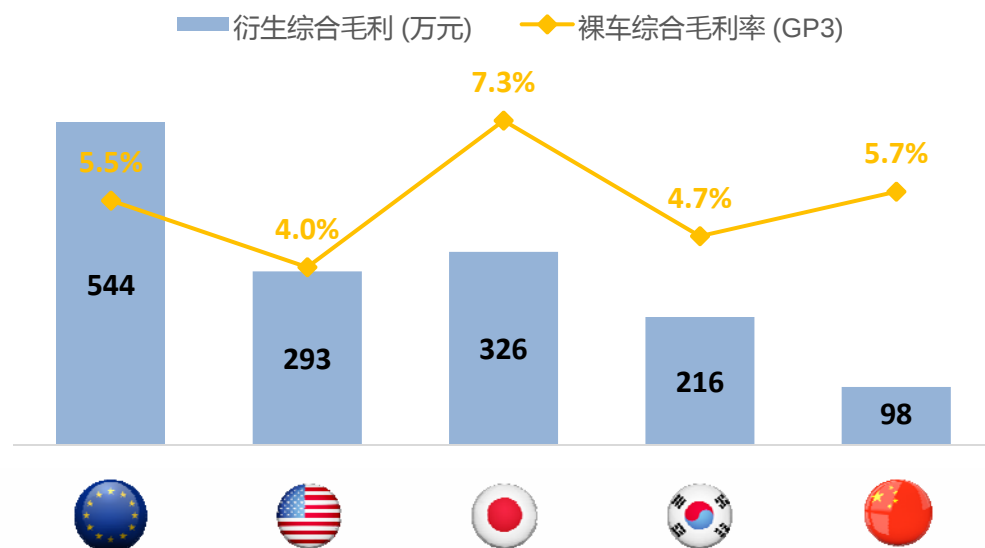
- 美系的非新车毛利占比最高，主要是因为新车销售受阻，新车环节的毛利偏低所致。
- 欧系、美系、日系表现相当，中系占比最低，显示中系品牌的新车盈利仍占据主要地位。



数据来源：凯达研究院

风险控制 - 单店整车销售风险控制表现

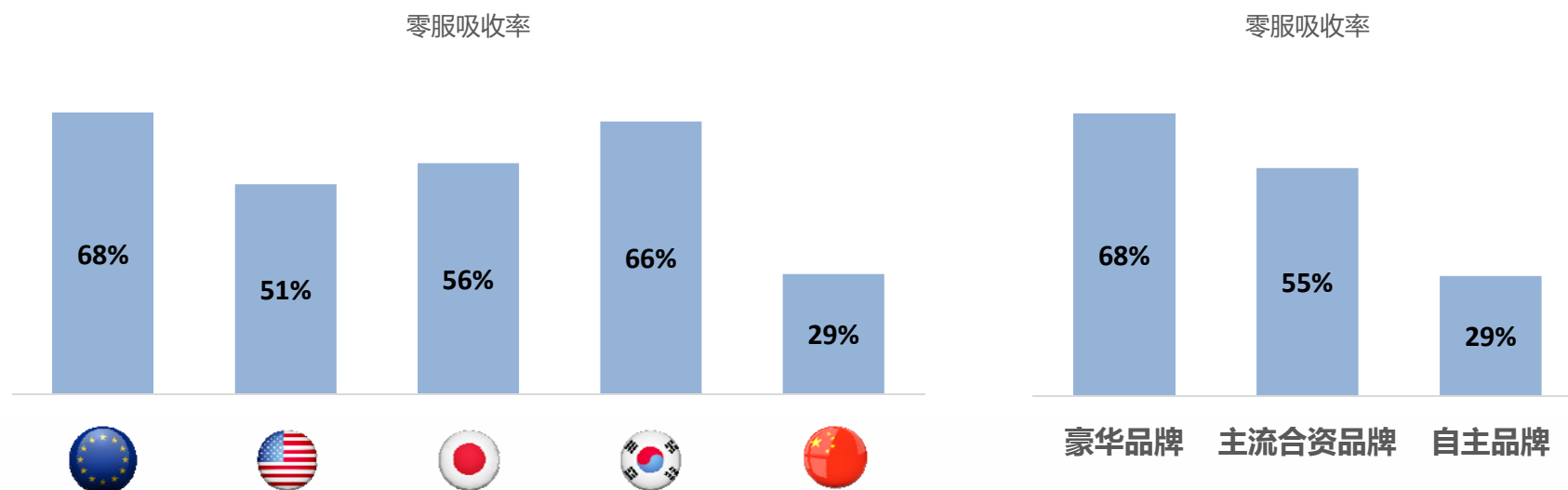
- 欧系、日系的衍生毛利体量最大，中系相对较小。
- 从GP3来看，日系的盈利能力最强，美系则较弱。



数据来源：凯达研究院

风险控制 - 单店售后服务风险控制表现

- 欧系的零服吸收率最高，归其原因，巨大的市场保有量是根本。
- 美系和中系的零服吸收率相对较低。



数据来源：凯达研究院

An abstract graphic on the left side of the slide, composed of numerous overlapping, semi-transparent blue triangles and polygons. These shapes create a dynamic, crystalline effect that tapers towards the right, where the text is located. The colors range from deep navy blue to light sky blue.

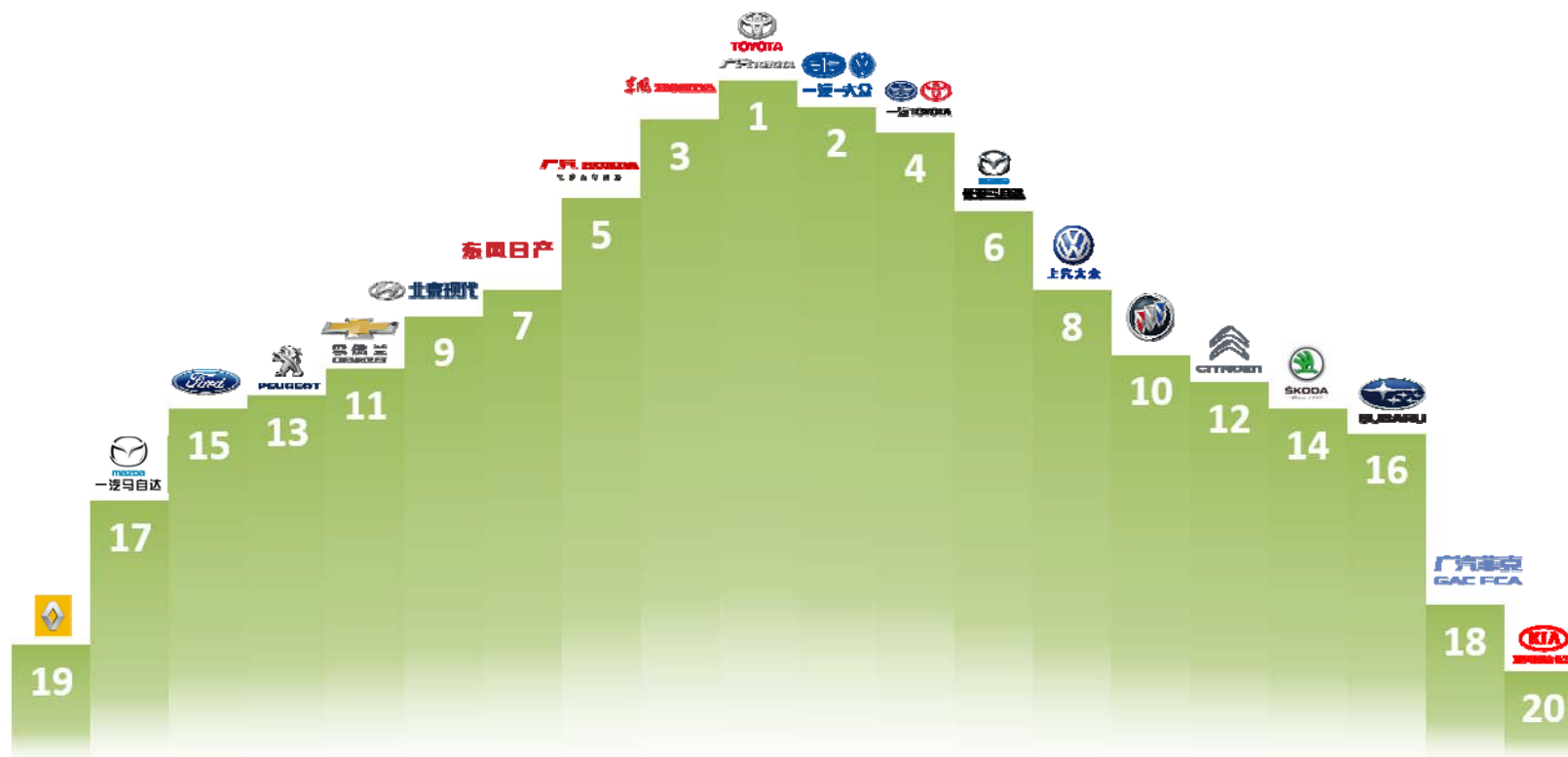
品牌盈利能力榜单

品牌盈利能力榜单 - 税前利润率（豪华品牌）



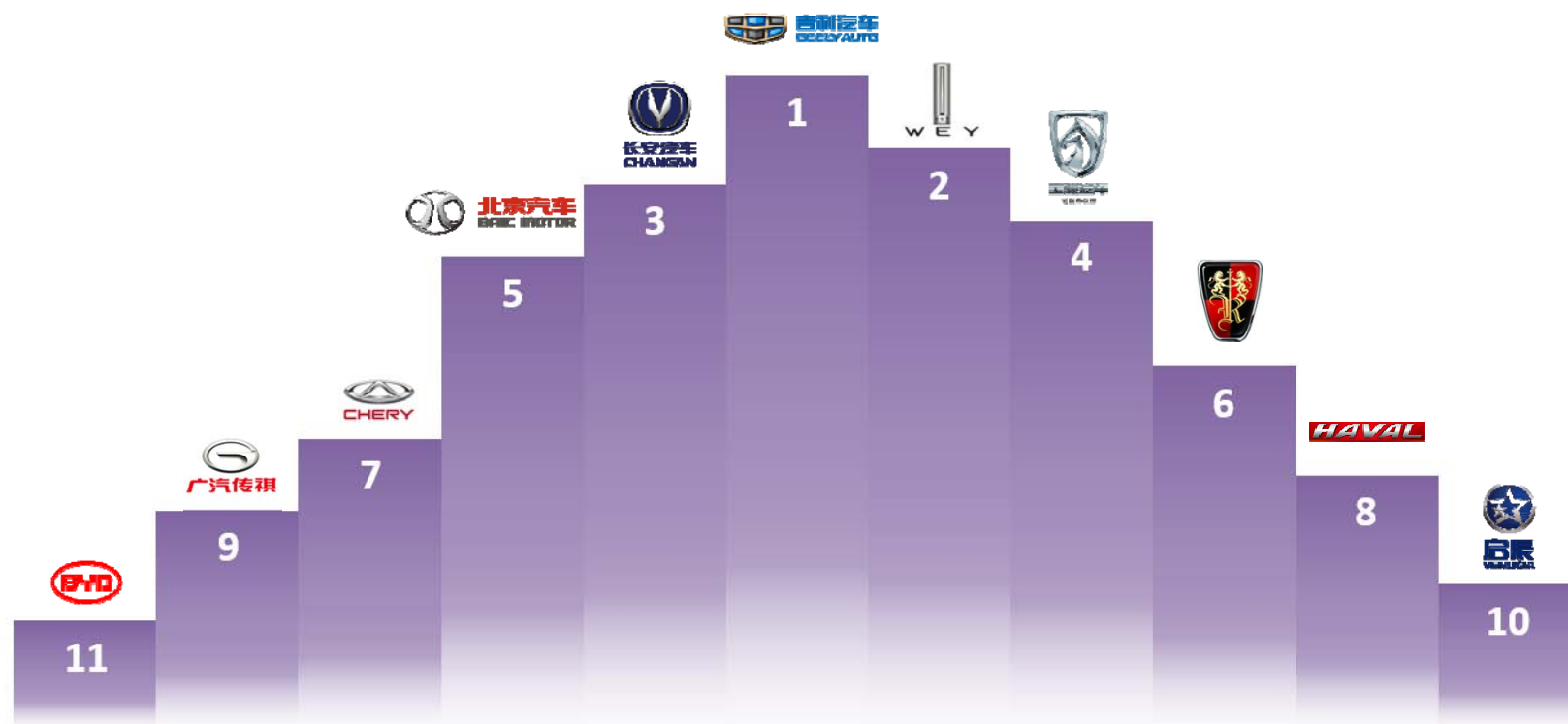
数据来源：凯达研究院

品牌盈利能力榜单 - 税前利润率（主流合资品牌）



数据来源：凯达研究院

品牌盈利能力榜单 - 税前利润率（自主品牌）



数据来源：凯达研究院



谢谢! 2018.11.03