



2018中国汽车流通行业年会
China Automobile
Dealers Industry
Convention
2018

弱势市场如何做好二手车生意

车易拍

运营中心高级总监 陈茉怡

60%二手车商亏损 生意难做 销量下滑

60%二手车车商亏损 二手车企业如何“过冬”？ | 中国汽车报

原创：陈萌 中国汽车报 3天前

中国汽车报

持续几年的两位数增速，证明了我国二手车行业进入了发展的快车道。就在行业企业一直看好二手车市场将持续高增长时，2018年经营主体们却遇到前所未有的挑战，二手车车商们反馈没有感觉到市场增量带来的红利，经营状况甚至不如去年。

“

今年车商中60%在亏损，30%持平，10%盈利只是跑赢了银行利息，有些地区比如广州市场，90%的车商都在赔钱！

”

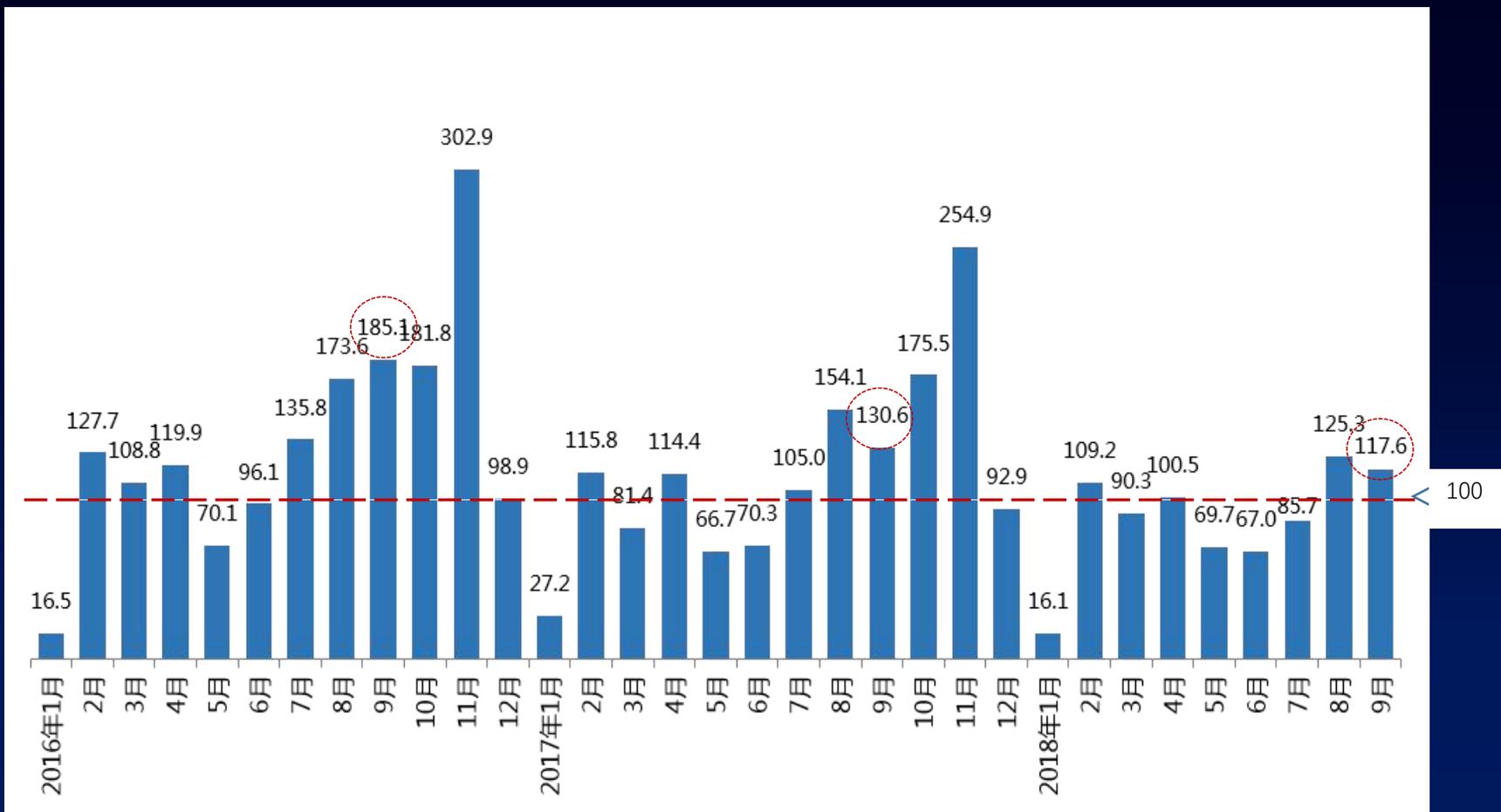
一位二手车企业负责人向记者诉苦道。



经济增速放缓 购买需求减少

2018年9月消费者购买意愿为近三年同期最低

需求结构发生变化，高端消费品开支减少，三四五线城市首次购车刚需仍然存在



汽车消费指数-购买分指数趋势图

数据来源：中国汽车流通协会

逆势而上 资源最大化变现





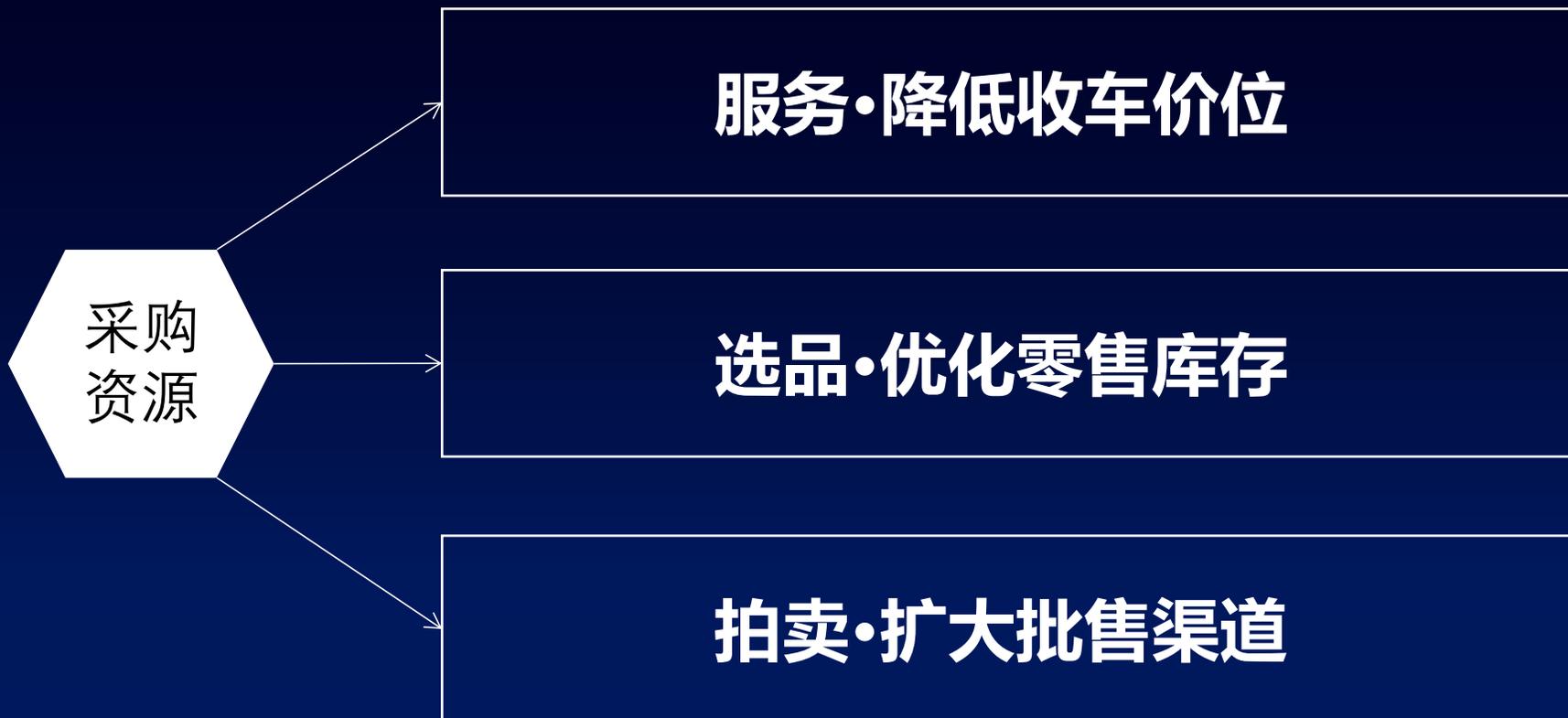
01

采购·资源变现

以销定采



100%收购





02

零售·品类聚焦

收购零售车辆聚焦品类及价位，复用线索，提升流量转化率 主动服务，提升老客户转介绍和老客户置换率

暴利、赚差价
无服务、无客户管理
野蛮生长
赢在信息不透明

流量红利，业务扩张
以销定采
竞争初现
赢在营销能力

流量成本增加
营销线索复用
充分竞争
赢在服务能力

1

无平台时代

2

初有平台时代

3

后平台时代



03

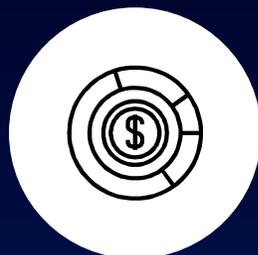
· **库存·超期拍卖** ·

同行传车



拍卖圈子

超过库存警戒线的车辆，快速通过拍卖进行批售



风险

库存时间

库存成本

市场风险 和对策

对策



扩大交易圈子

调整库存结构



2018中国汽车流通行业年会
China Automobile
Dealers Industry
Convention
2018

蓄势待发 砥砺前行

2018年11月·海口

采购 零售 库存