



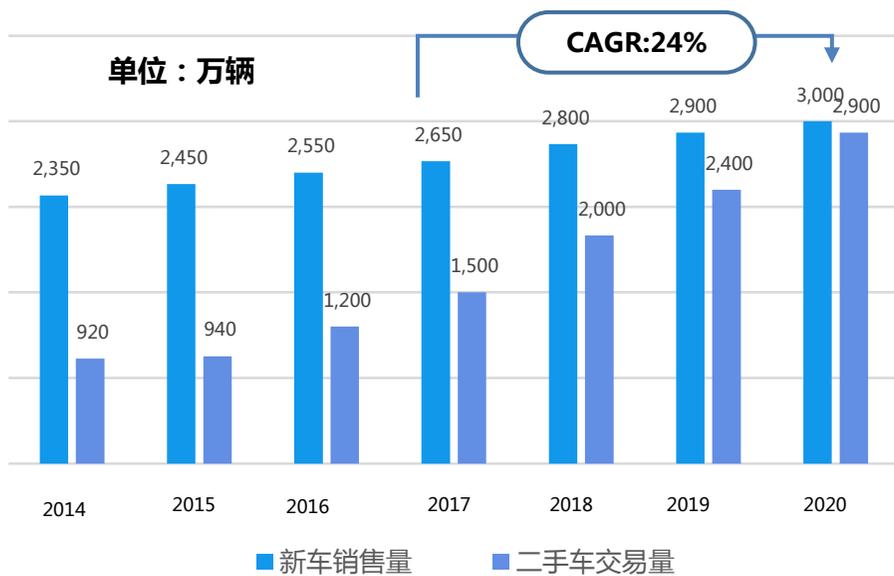
2018中国汽车流通行业年会
China Automobile
Dealers Industry
Convention
2018

全国C2B跨区域交易电商如何构建生态圈

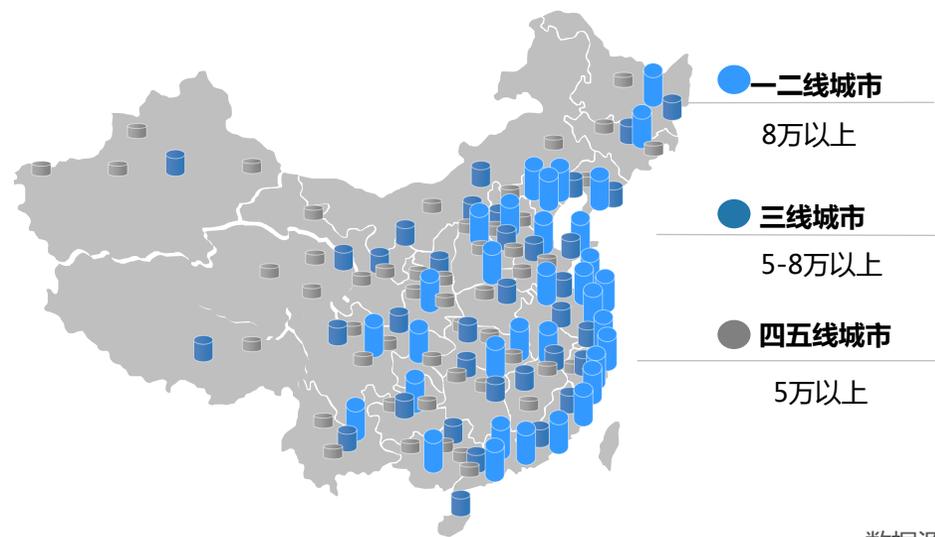
车置宝 栾桂金

二手车行业现状

2014-2020年市场规模预测



中国各城市车源供给侧结构

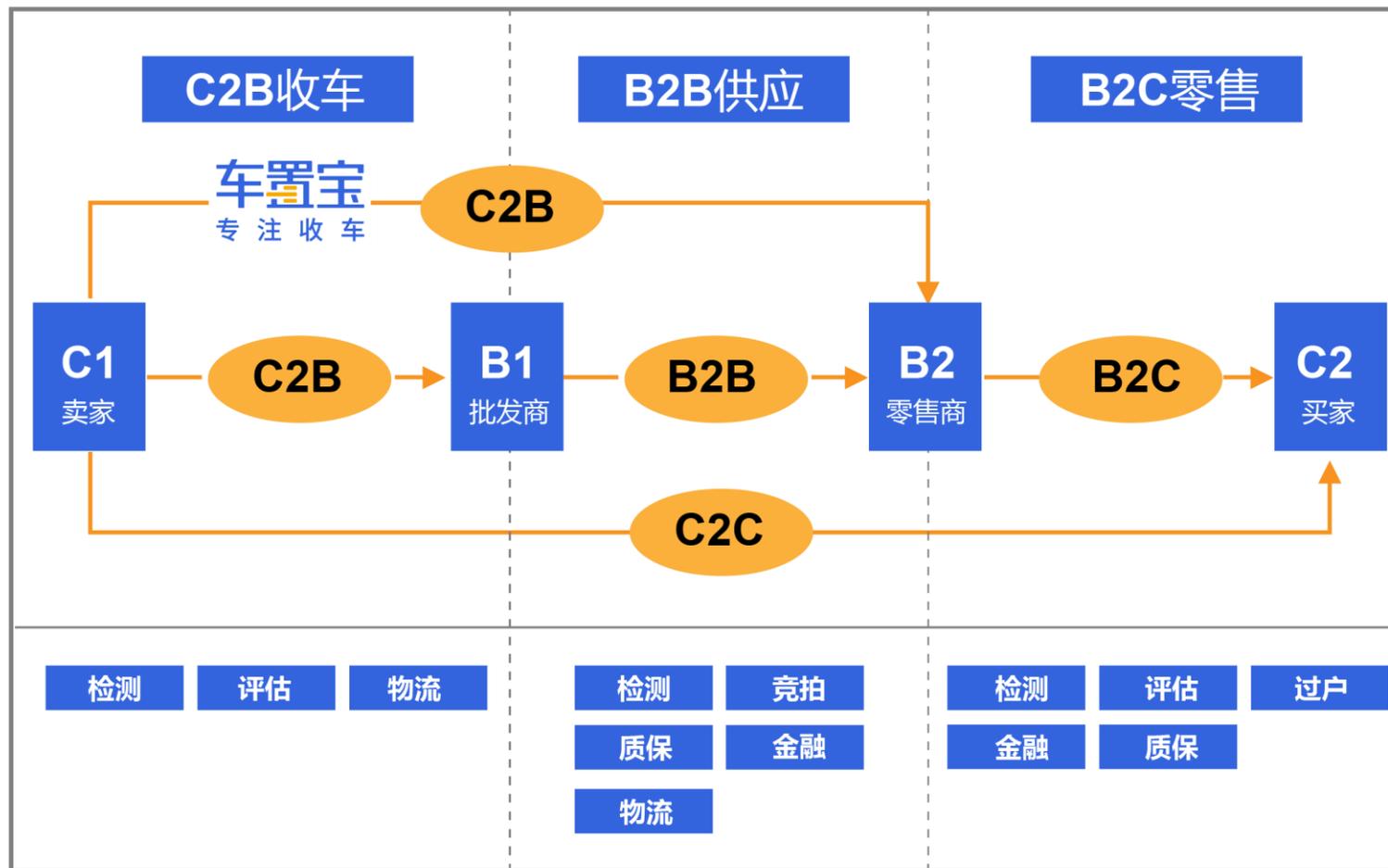


--数据源：中国汽车流通协会

二手车行业现有商业模式

线上30%
线下70%

置换新车



车后服务

二手车行业痛点和解决方案



C端痛点

车价低 成交周期长
交易过程和手续繁琐

B端痛点

车源不足 车况信息不对称
车源供给&需求不匹配 成交效率低

全国竞价 价高者得
数字化运营 最快1天成交
专属服务 全程代办

全国跨区域交易 海量车源
专利检测服务 认定车况
74个节点标准化服务 提高效率



C2B跨区域交易更具C端受众

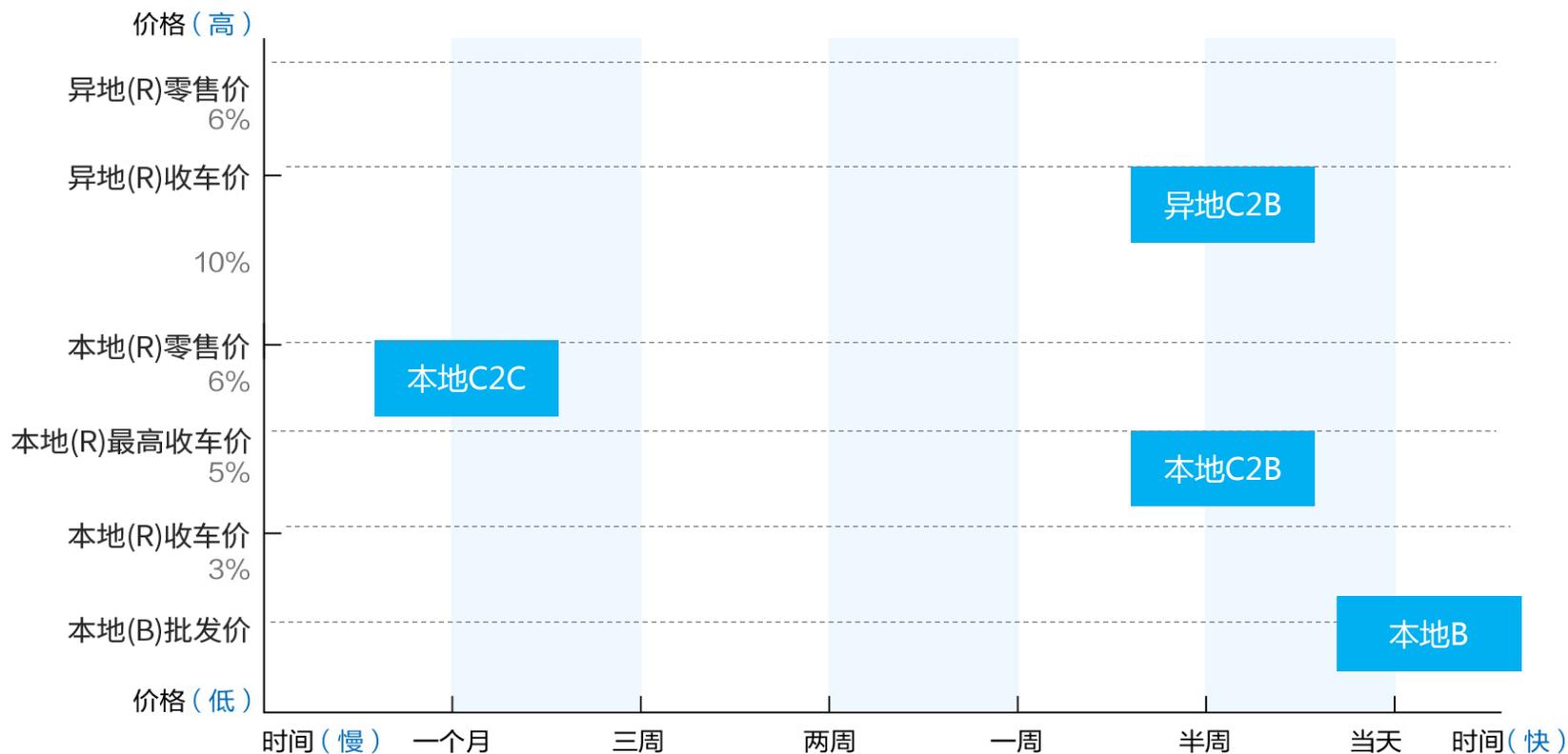
由于新车供给的地域不平均，中国汽车市场存在显著异地差价，**跨区交易有很高溢价空间。**

而跨区交易必须有车商参与，无法在C2C之间发生。

跨区域交易产生的价格优势更受C端用户认可，受众度更高。

车置宝目前全国跨地域交易比例超**65%**，**远超**行业整体**24%**的跨地域流通平均比例。

不同商业模式下的差价空间及流通效率对比



C2B跨区域交易电商车置宝

- ▶ 2012年创立，6年来专注于全国**收车**，采用互联网线上竞价机制，知名**独角兽**企业
- ▶ 102座城市源城市覆盖，服务全国**300**个城市**10万**多家经销商，为**千万**C端车主提供拍卖和成交服务，拥有汽车后市场**500+**个合作伙伴
- ▶ 检测师团队**1500人+**，**1200人+**客服团队
- ▶ 拥有戈壁创投、毅达资本、**一带一路基金**等多个知名资本
- ▶ 2017年完成总额**2亿多美元**C及C+轮融资、2018年完成盈港资本领投**8亿D轮融资**



C2B跨区域交易电商经营模式

- ▶ 线上+线下检测、拍卖服务网络，获得海量优质一手车源
- ▶ 互联网竞价拍卖机制，帮C端车主高价卖车
- ▶ 全国跨区域交易，实现车源高效匹配，助力经销商快速提车
- ▶ 物流、金融等手段扶持经销商，实现规模化经营



车置宝的战略前景

- ▶ 车置宝**中国最大的数据驱动型汽车交易全服务交易平台**。
- ▶ 以C2B基础设施壁垒，联合供应链金融**“置车贷”**以及数字化整车物流产品**“置车物流”**，形成全产业链的生态闭环；
- ▶ 2018年，车置宝将实现**400%**的交易量和收入增长，两年内实现交易量突破**百万台**。
2019年，车置宝将利用大数据实现汽车交易量行业领先。



2016年

2017年

2018年

2019年

2020年

未来

第二阶段：深入挖掘车商场景化价值，升级为汽车交易全服务平台

- ✓ 在检测、竞拍、支付、物流、过户等各个环节实现增值业务渗透
- ✓ 与国内顶级汽车金融公司合作，完善交易场景下的B端金融服务
- ✓ 战略合并又一车，独家合作美车堂，实现资源整合
- ✓ 覆盖全国**200个以上**车源城市、**400个**车商城市、**150,000家**活跃车商

第一阶段：完成C2B交易平台的搭建

- ✓ 构建C2B全流程数字化交易平台
- ✓ 构建三大垂直运营管理体系：客户服务中心、线下服务中心、商户服务中心，完成运营人才的储备和开发
- ✓ 覆盖全国**102**车源城市、**300+**车商城市、**10,0000家**车商

第三阶段：成为中国最大数据驱动型汽车交易全服务平台

- ✓ 利用大数据实现交易的真正线上化
- ✓ 利用车商场景，为数百万用户提供消费金融服务
- ✓ 持续盈利增长，完成IPO

核心技术及创新

▶ 01 云检测技术

通过颠覆传统检测人力场景，以照片、视频进行分析进而数据化，检测方式更为高效。

通过科学的大数据算法，集合3.5万车商出价习惯，实现线上化定价，建立线上化车辆残值评估模型。

▶ 03 定价线上化

▶ 02 车况数字化

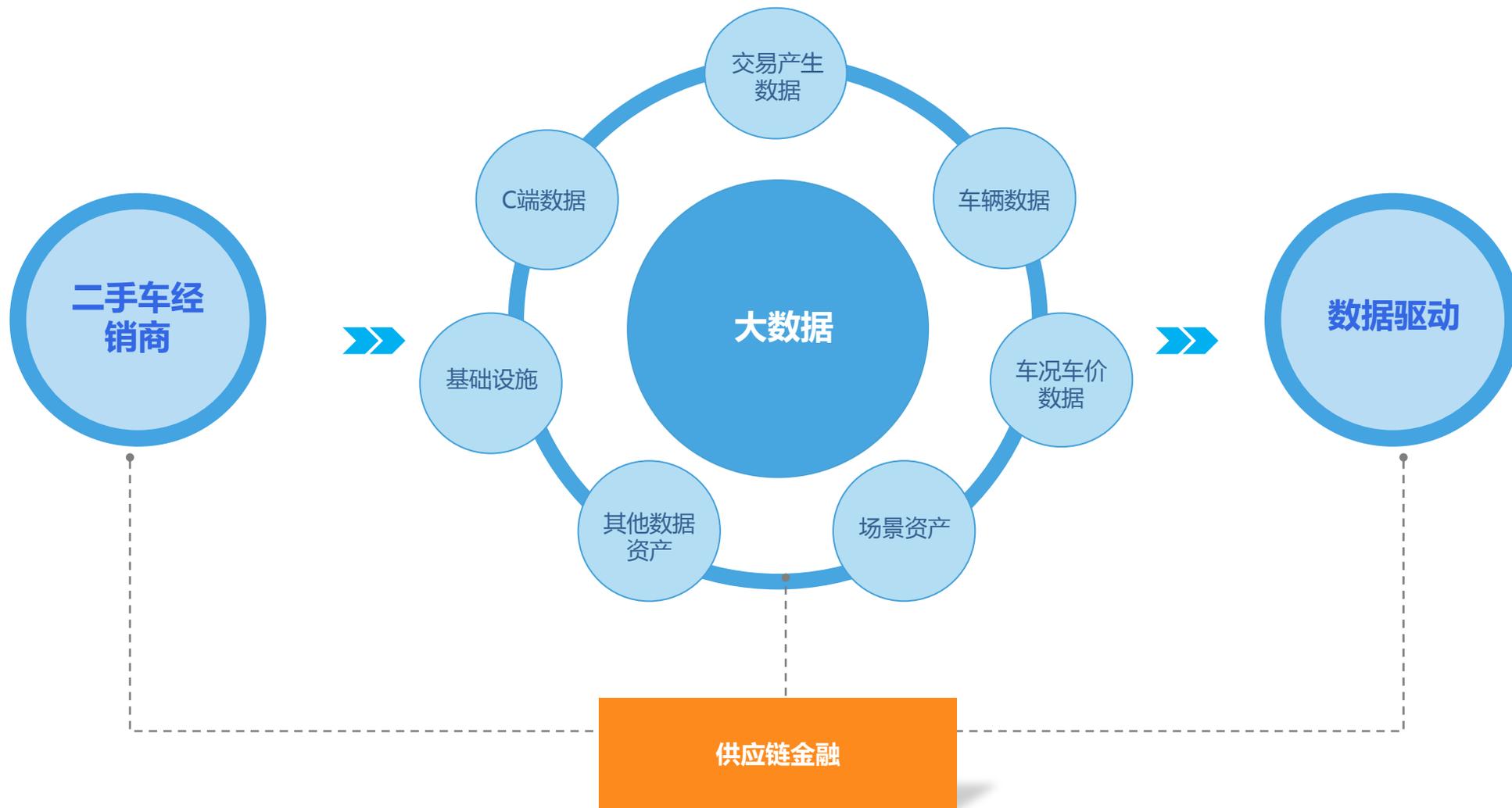
通过VPQS检测系统，实现车况认定的高度数字化运营。

6年的经销商历史沉淀数据，包括竞拍出价数据、金融使用信用数据，在多个领域存在可应用的空间。

▶ 04 经销商大数据应用



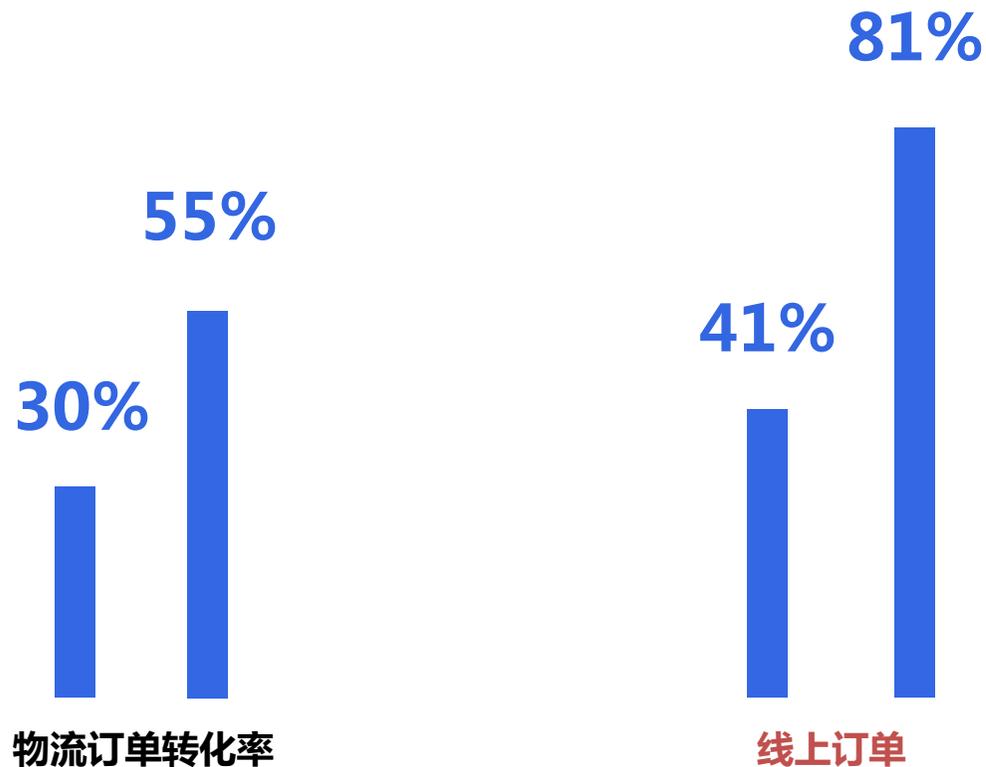
生态圈赋能方式——供应链金融



生态圈赋能方式——置车物流

联合全国物流服务商，路线覆盖范围广，保证平台运力；全国物流商线上出价，价格公开、合理、透明

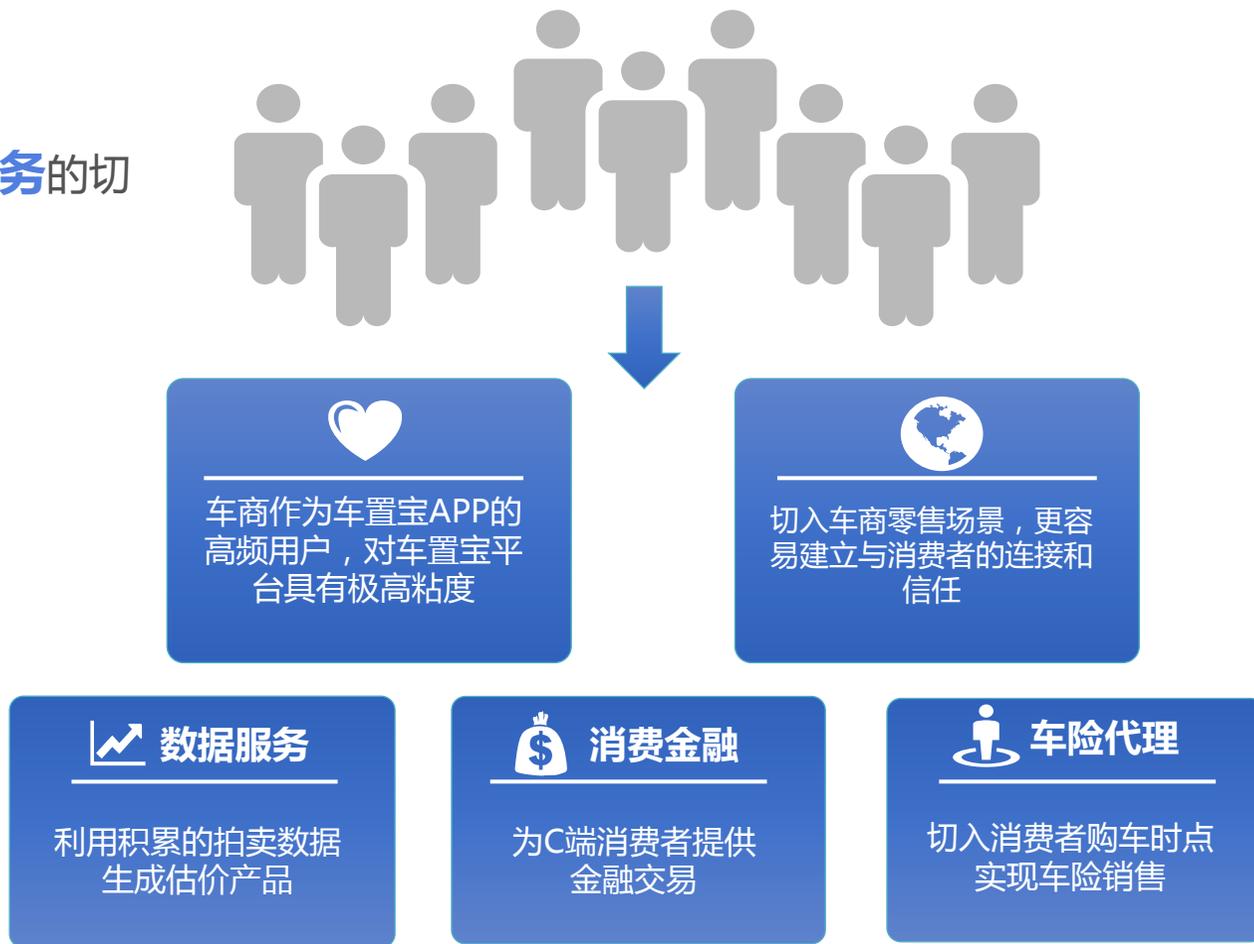
基于车置宝海量的二手车交易数据，为物流服务商提供了稳定的车源，扩大了二手车物流的流通规模，解决了全国大量经销商跨区域提车的需求，使其获取资产的半径触达全国。其次，公平定价模型不但定价高效快捷，还减少了二手车经销商的经营成本，帮助其实现快速的资金回流。



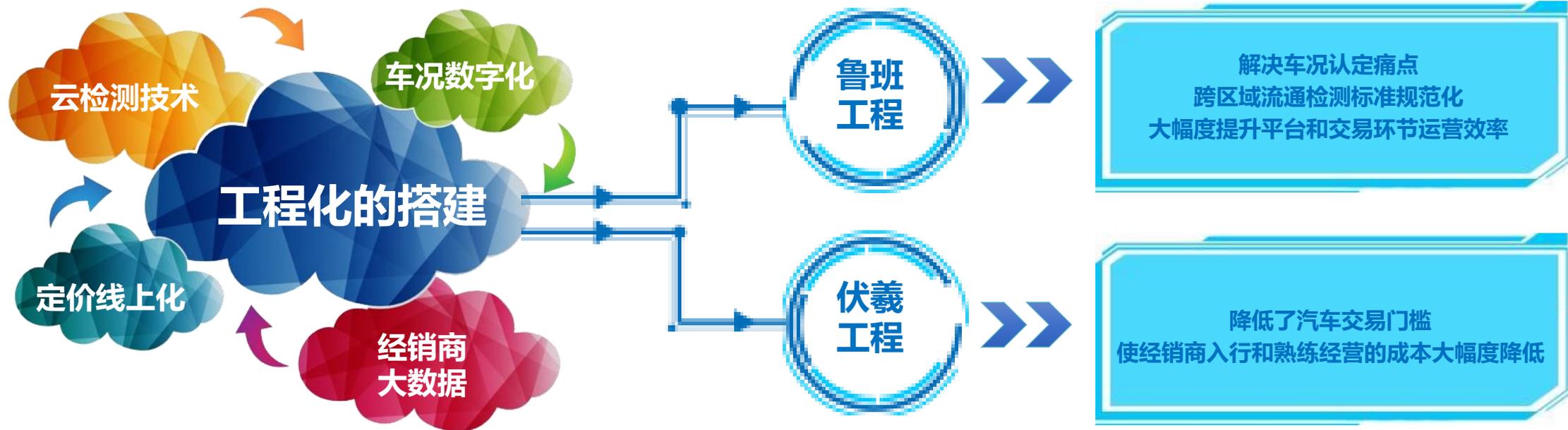
生态圈赋能方式——经销商场景化服务

未来将是**车置宝数据服务、消费金融、车险代理服务**的切入点

- ▶ 每个活跃车商月均登陆车置宝APP **35次**，基本实现每日登陆。
- ▶ 2017年每月活跃商户数都呈现递增趋势，2017年活跃商户数约**100000+**。
- ▶ 2018年预计签约活跃车商达到**150000+**。



生态圈赋能方式——大数据+AI技术壁垒



通过平台6年积累的大数据和AI技术，提升平台的交易效率，并对外输出这种资源和能力，搭建覆盖全国的数字化服务和运营网络，建成行业内最高效的跨区域交易壁垒，赋能线下经销商、赋能行业，打造“新零售、新服务、新商业”的全新业态。

生态圈赋能方式——主机厂战略合作（以奥迪为例）



积累数据构建生态圈 全面赋能行业





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

谢谢! 2018.11