

2017-2022年中国汽车4S 店市场供需预测及战略咨询报告

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

《2017-2022年中国汽车4S店市场供需预测及战略咨询报告》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/C97161W2Q8.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

4S店是集汽车销售、维修、配件和信息服务为一体的销售店。4S店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，包括整车销售（Sale）、零配件（Sparepart）、售后服务（Service）、信息反馈（Survey）等。它拥有统一的外观形象，统一的标识，统一的管理标准，只经营单一的品牌的特点。汽车4S店是一种个性突出的有形市场，具有渠道一致性和统一的文化理念，4S店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。

4S店服务优势

对于中国车市与4S店发展来说告别了快速增长时期，国内的汽车格局发生了变化就会延伸到汽车4S店的10个变化。

国内4S店10大变化（注：排名不分先后）

智研数据研究中心发布的《2017-2022年中国汽车4S店市场供需预测及战略咨询报告》共十三章。首先介绍了汽车4S店行业市场发展环境、汽车4S店整体运行态势等，接着分析了汽车4S店行业市场运行的现状，然后介绍了汽车4S店市场竞争格局。随后，报告对汽车4S店做了重点企业经营状况分析，最后分析了汽车4S店行业发展趋势与投资预测。您若想对汽车4S店产业有个系统的了解或者想投资汽车4S店行业，本报告是您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2013-2016年中国汽车4S店的经营环境分析

第一节 2013-2016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 2013-2016年中国宏观经济环境分析

一、中国GDP增长情况分析

我国 GDP（当季）同比增速（%）

我国 GDP（季度）累计同比增速（%）

- 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 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016年中国汽车市场运行动态分析

第一节 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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2013-2016年中国汽车4S店的经营现状分析

第一节 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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

2006-2015年中国汽车4S店数量情况

- 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 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016年中国汽车4S店售后服务及客户满意战略分析

第一节 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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2013-2016年北京现代汽车4S店服务营销研究

第一节 2013-2016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 2013-2016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 2013-2016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2013-2016年东风日产4S店发展战略分析

第一节 2013-2016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2013-2016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2013-2016年中国汽车4S店经营模式存在问题及对策分析

第一节 2013-2016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 2017-2022年中国汽车4S店产业投资战略研究（ZY GXH）

第一节 2017-2022年中国汽车4S店行业投资概况

- 一、汽车4S店行业投资特性
- 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 2017-2022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 2017-2022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（ZY GXH）

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/qiche/C97161W2Q8.html>