

2016-2022年中国租车O2O O市场竞争形势分析与投资战略研究报告

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年中国租车O2O市场竞争形势分析与投资战略研究报告》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/jiaotong/M932712GUW.html>

报告价格：印刷版：RMB 7000 电子版：RMB 7200 印刷版+电子版：RMB 7500

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

随着分享经济理念的普及及实践的推进，以租车为代表的交通O2O成为市场上最为活跃和最有生机的创新力量。O2O租车应用主要可分为两类，一是租车公司，如神州租车、一嗨租车等推出的移动应用；二是所谓的第三方租车应用，如易到用车、快的打车等，此类应用开发者自身本无可供租赁的汽车，而是充当一种信息整合者的角色，意图从每笔交易中赚取差价或手续费，或者广告等收入。

租车行业进入O2O时代后，把一种本来在移动环境当中的资源、信息不对称的资源，通过移动互联网的方式变得越来越对称和透明，它直接的结果是租车人士可以足不出户就获得用车信息，包括车辆情况、租金等相关信息，而且还能实现在线预定租车，不用四处奔波寻找车源，也能够很方便的获取相关服务内容。

2015年5月滴滴快的、Uber和神州专车分别以86.2%、16.8%和8.3%的市场占有率占据中国专车服务活跃用户覆盖率的前三名，几乎垄断了整个国内专车市场。专车可能会对出租车行业形成颠覆，中国潜在的专车市场规模达4205亿元。

智研数据研究中心发布的《2016-2022年中国租车险O2O市场竞争形势分析与投资战略研究报告》共八章。首先介绍了中国租车O2O行业发展环境以及租车O2O行业发展现状，接着分析了中国租车O2O行业规模及消费需求，然后对中国租车O2O行业市场运行态势进行了重点分析，最后分析了中国租车O2O行业面临的机遇及发展前景。您若想对中国租车O2O行业有个系统的了解或者想投资该行业，本报告将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 中国O2O发展综述

1.1 O2O基本概念

1.1.1 O2O的定义

1.1.2 O2O模式简介

1.1.3 O2O发展阶段分析

(1) 信息搬运阶段

(2) 线上和线下的联动阶段

(3) 服务标准化的时代

1.2 O2O发展概况

1.2.1 O2O产业结构图

1.2.2 O2O市场规模分析

1.2.3 O2O应用分布情况

1.2.4 O2O市场细分领域

1.2.5 O2O市场前景预测

1.3 O2O市场发展水平评估

1.3.1 各线城市发展水平评估

1.3.2 各经济带发展水平评估

1.3.3 重点城市发展水平评估

1.3.4 用户群体应用水平研究

第二章 租车O2O市场发展状况分析

2.1 租车O2O市场规模分析

2.1.1 租车O2O市场用户规模

2.1.2 租车O2O市场规模预测

2.1.3 租车O2O市场细分领域市场份额

2.2 租车O2O市场环境分析

2.2.1 租车O2O发展政策环境分析

2.2.2 租车O2O发展经济环境分析

2.2.3 租车O2O发展技术环境分析

2.3 租车O2O市场竞争分析

2.3.1 租车O2O核心竞争力分析

(1) 运营商户的能力

(2) 运营用户的能力

(3) 可持续的商业模式

(4) 足够资金实力支撑

(5) 团队综合实力的比拼

2.3.2 租车O2O垂直领域平台分析

2.3.3 租车O2O重点企业竞争格局

2.3.4 租车O2O平台未来的竞争方向

2.4 租车O2O发展趋势分析

2.4.1 从轻领域到重领域

2.4.2 从提升流量到提升管理

2.4.3 从平台化到交易化

2.4.4 从PC端到移动端

第三章 租车O2O产品设计与运营分析

3.1 租车O2O产品设计分析

3.1.1 产品设计的基本内容

3.1.2 产品设计的基本要求

3.1.3 产品的成功案例

3.2 租车O2O数据运营分析

3.2.1 消费者数据分析

3.2.2 供应方数据分析

3.2.3 使用场景分析

3.2.4 运营效果分析

3.3 租车O2O闭环打造与一体化整合

3.3.1 会员数据的统一

3.3.2 全触点的采集数据

3.3.3 大数据中心的构建

3.4 租车O2O运营支撑体系设计

3.4.1 SOP质量体系

3.4.2 实施/监控

3.4.3 客服/运维

3.4.4 现场服务

3.4.5 数据化运营支撑

第四章 租车O2O商业模式与生态体系搭建

4.1 租车O2O的不同商业组合模式

4.1.1 线上社区+线下消费/社区

4.1.2 线上消费/社区+线下社区

4.1.3 线上消费/社区+线下消费/社区

4.1.4 线上社区+线下社区

4.2 租车O2O商业模式及发展前景

4.2.1 租车O2O商业模式的背景与目标

4.2.2 租车O2O商业模式的发展现状

4.2.3 租车O2O模式的优势劣势分析

(1) 从商家的角度分析

(2) 从消费者的角度分析

(3) 从O2O 平台的角度分析

4.2.4 租车O2O商业模式的发展前景

(1) 建立诚信体系

(2) 进一步细分市场

(3) 更多传统行业的参与

(4) 抓住移动商务的发展机遇

(5) 探索更好的盈利模式

4.3 租车O2O生态体系的搭建

4.3.1 租车O2O生态体系搭建的基础

(1) 租车行业线下竞争格局分析

(2) 租车行业线上线下融合趋势

(3) 移动互联网的快速发展

1) 用户注意力向移动端迁徙

2) 用户多屏交互的情况分析

3) 用户的消费行为模式变化

4.3.2 租车O2O生态体系搭建的重点

(1) 整合的O2O内循环

(2) 建立跨平台的互动生态圈

(3) 大数据运营与营销

第五章 租车O2O模式网站综合分析

5.1 租车O2O模式网站概述

5.1.1 租车O2O模式网站介绍

5.1.2 租车O2O模式网站核心功能

5.1.3 租车O2O模式网站的特点

5.1.4 租车O2O模式网站的优势

- (1) 本地化优势
- (2) 真实的消费体验、专业化的服务
- (3) 真实的互动、与地方商家深度融合

5.2 租车O2O模式网站类型

5.2.1 企业建设租车O2O模式网站形式

- (1) 自建“官方商城+连锁店铺”;
- (2) 借助第三方平台
- (3) 搭建网上商城

5.2.2 租车O2O模式网站运用形式

- (1) 交易型O2O销售模式
- (2) 顾问型O2O销售模式

5.3 租车O2O模式网站的发展

5.3.1 租车O2O模式网站的发展缺陷

5.3.2 租车O2O模式网站的发展应对措施

5.3.3 未来租车O2O模式网站的发展趋势

5.4 租车O2O模式网站的应用分析

5.4.1 租车O2O模式网站的实施效益

5.4.2 租车O2O模式网站的行业应用

5.4.3 租车O2O模式网站的售后服务

第六章 租车O2O移动应用市场分析

6.1 租车O2O移动应用基本情况

6.1.1 移动应用用户规模

6.1.2 移动应用款数

6.1.3 移动应用用户需求

6.1.4 移动应用市场格局

6.1.5 移动应用融资情况

6.2 租车O2O移动应用细分领域

6.2.1 移动应用主要分类

6.2.2 移动应用覆盖情况

6.2.3 移动应用典型案例

6.3 租车O2O移动应用使用行为

6.3.1 移动应用活跃时段

6.3.2 移动应用使用频率

6.3.3 移动应用关联应用

6.4 租车O2O移动应用人群分析

6.4.1 移动应用重点软件省份分布

6.4.2 移动应用用户城市分布对比

第七章 租车行业主要O2O应用模式与案例分析

7.1 租车O2O模式一深度分析

7.1.1 定义

7.1.2 应用现状

7.1.3 优劣势

7.2 租车O2O模式二深度分析

7.2.1 定义

7.2.2 应用现状

7.2.3 优劣势

7.3 租车O2O模式三深度分析

7.3.1 定义

7.3.2 应用现状

7.3.3 优劣势

7.4 租车O2O模式应用标杆企业案例分析

7.4.1 企业一分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源
- (5) 企业O2O模式的关键业务
- (6) 企业O2O模式的收入来源
- (7) 企业O2O模式的成本结构
- (8) 企业O2O模式的合作伙伴

7.4.2 企业二分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源
- (5) 企业O2O模式的关键业务
- (6) 企业O2O模式的收入来源
- (7) 企业O2O模式的成本结构
- (8) 企业O2O模式的合作伙伴

7.4.3 企业三分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源
- (5) 企业O2O模式的关键业务
- (6) 企业O2O模式的收入来源
- (7) 企业O2O模式的成本结构
- (8) 企业O2O模式的合作伙伴

7.4.4 企业四分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源
- (5) 企业O2O模式的关键业务
- (6) 企业O2O模式的收入来源
- (7) 企业O2O模式的成本结构
- (8) 企业O2O模式的合作伙伴

7.4.5 企业五分析

- (1) 企业发展历程与现状介绍
- (2) 企业O2O模式的价值主张
- (3) 企业O2O模式的客户细分
- (4) 企业O2O模式的核心资源

- (5) 企业O2O模式的关键业务
- (6) 企业O2O模式的收入来源
- (7) 企业O2O模式的成本结构
- (8) 企业O2O模式的合作伙伴

第八章 租车O2O面临的机遇与挑战

8.1 租车O2O细分领域投资机会分析

8.1.1 细分领域一的投资机会

8.1.2 细分领域二的投资机会

8.1.3 细分领域三的投资机会

8.2 租车O2O细分领域潜力指标分析

8.2.1 恰当的使用频率

8.2.2 运营推广的能力

8.2.3 线下商务谈判能力

8.2.4 服务能力的匹配

8.2.5 商业化的设计

8.3 租车O2O面临的挑战分析

8.3.1 租车O2O切入点的寻找

- (1) 客户基数大的领域
- (2) 客单价高的领域
- (3) 高频高单价领域
- (4) 低频高单价领域
- (5) 其它的相关领域

8.3.2 租车O2O团队的组成

- (1) 产品和技术人才的招聘 (ZY LYS)
- (2) 线下团队营销推广业务实施
- (3) 特殊专业技能人才的配置

8.3.3 租车O2O商业模式的选择

- (1) 商家到平台到消费者
- (2) 服务提供者通过平台直接对接消费者
- (3) 商家直接服务消费者

8.3.4 租车O2O盈利模式的选择

8.4 租车O2O项目主要风险

8.4.1 流量成本分析

8.4.2 物流成本分析

8.4.3 与传统企业的竞争

图表目录：

图表：O2O的定义

图表：O2O模式简介

图表：O2O发展阶段分析

图表：O2O产业结构图

图表：2012-2015年O2O市场规模分析

图表：O2O应用分布情况

图表：O2O市场细分领域

图表：2015年O2O市场规模预测

图表：各线城市发展水平评估

图表：各经济带发展水平评估

图表：重点城市发展水平评估

图表：用户群体应用水平研究

图表：2013-2015年租车O2O市场用户规模

图表：2013-2015年租车O2O市场规模预测

图表：2013-2015年租车O2O市场细分领域市场份额

图表：租车O2O发展政策环境分析

图表：租车O2O发展经济环境分析

图表：租车O2O发展技术环境分析

图表：租车O2O核心竞争力分析

图表：租车O2O发展趋势分析

图表：租车O2O模式的优势劣势分析

图表：租车行业线下竞争格局分析

图表：租车行业线上线下融合趋势

图表：移动互联网的特点

图表：移动互联网用户规模

图表：移动互联网市场规模

图表：2014-2015年租车O2O移动应用用户规模
图表：2014-2015年租车O2O移动应用款数
图表：租车O2O移动应用用户需求
图表：2014-2015年租车O2O移动应用市场格局
图表：2014-2015年租车O2O移动应用融资情况
图表：租车O2O移动应用主要分类
图表：租车O2O移动应用覆盖情况
图表：租车O2O移动应用典型案例
图表：租车O2O移动应用活跃时段
图表：租车O2O移动应用使用频率
图表：租车O2O移动应用关联应用
图表：租车O2O移动应用重点软件省份分布
图表：租车O2O移动应用用户城市分布对比
图表：2016-2022年国内O2O产业规模及增长速度预测
图表：中国本地生活服务O2O在线商务用户规模及增长率
图表：三大互联网巨头O2O领域布局

详细请访问：<http://www.abaogao.com/b/jiaotong/M932712GUW.html>