

# 2017上海车展新能源汽车客群研究报告

极光数据研究院

CHAPTER 01

# 项目背景

## 地理商业客流分析



基于车展观众展前、展中、展后的线上、线下行为分析,洞察客流特征

极光大数据平台服务了超过50万个移动应用,累计覆盖超过80亿移动终端,月活跃用户超过7亿,我们的产品覆盖了中国国内90%以上的移动终端。同时极光已经和诸多权威数据服务机构和厂商建立了深度合作关系

#### 车展分析目标



从客流规模、参展轨迹、驻留时长等 多角度深入分析国产新能源汽车展台 的客流情况和新能源的关注情况



分析国产新能源观众在展前、展中、 展后的个体线上线下行为和社会属性 特征和目标人群画像

关键名词定义	
目标客户	参观国产新能源汽车展台的观众
分析周期	2017.04.21 - 2017.04.28
会展场馆	国家会展中心(上海)
全量客户	极光数据对国内超过10亿移动终端的长期监测而沉淀下来的客户群体

## 项目研究意义



#### 极光大数据为企业提供会展营销评估和潜客精准营销数据支持

- 大数据在汽车领域大有可为,比如大数据营销、潜在客户挖掘等
- 极光大数据实时监测参观新能源汽车展台客户的移动终端,对目标客群的画像分析和线下看车行为特征进行分析,全面评估会展营销效果
- 极光大数据深入分析用户潜在购车需求、用户购车偏好,帮助品牌更好的对这些潜在客户进行后续精确营销

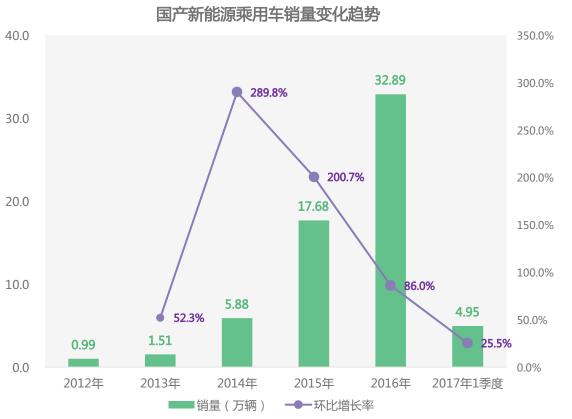


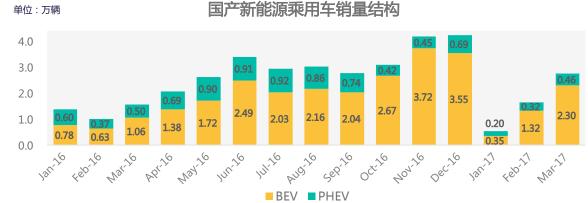
## 新能源汽车市场分析

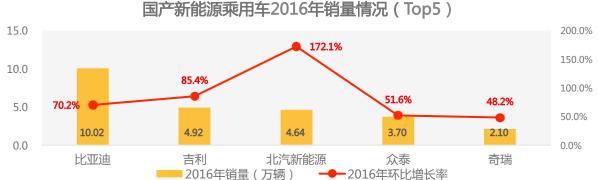


#### 新能源乘用车销量持续增长,但是增长速度有所放缓

- 受政府补贴影响,新能源乘用车市场纯电动汽车销量远高于插电式混合动力汽车;目前新能源市场趋势在于发展纯电动汽车
- 近几年新能源汽车销量增幅较快,2016年全年销量**32.89**万辆;其中2014年、2015年销量较增长率均超过200%;2016年、2017年整体增幅 有所下降
- 2017年第一季度整体第一季度销量为4.95万辆,同比上升25.5%







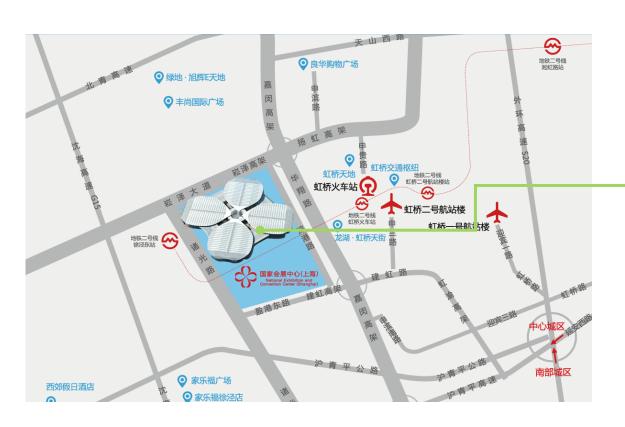
数据来源: 乘联会

## 2017上海国际汽车展览会简介



### 2017年4月19日至28日,上海国际汽车展在国家会展中心(上海)举行

- 2017年上海国际车展吸引了来自18个国家和地区1000余家中外汽车展商参展,展出总面积超过36万平方米
- 4月19日、20日两天媒体日,各大汽车厂商举行120场新闻发布会
- 本届车展共吸引参观者101万人次,4月22日、23日两天双休日,共接待观众35.8万人次





新闻媒体日:2017.04.19-2017.04.20

专业观众日:2017.04.21-2017.04.23

公众日: 2017.04.24-2016.04.28

CHAPTER 02

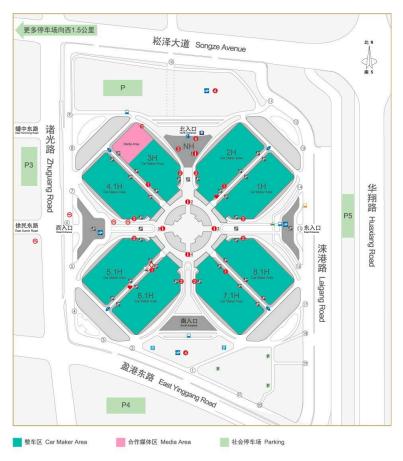
研究成果

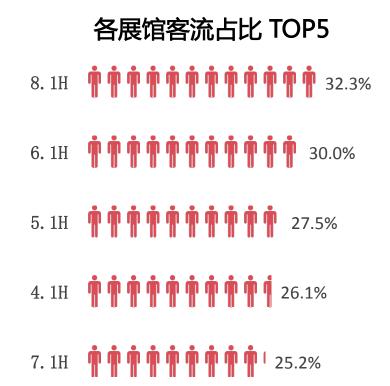
## 2017上海车展展馆馆客流概况



#### 合资品牌吸引大部分客流,自主品牌客流量相对较低

- 2017年上海车展总客流量达101万人次,极光大数据监测显示,4月21日~28日,8日总客流量为84.2万人次
- 极光大数据监测发现,**8.1H馆** 在4月21日~28日,共吸引参观观众**27.2万人次**,占同期总客流量的**32.3%** ,各展馆客流中排名第一



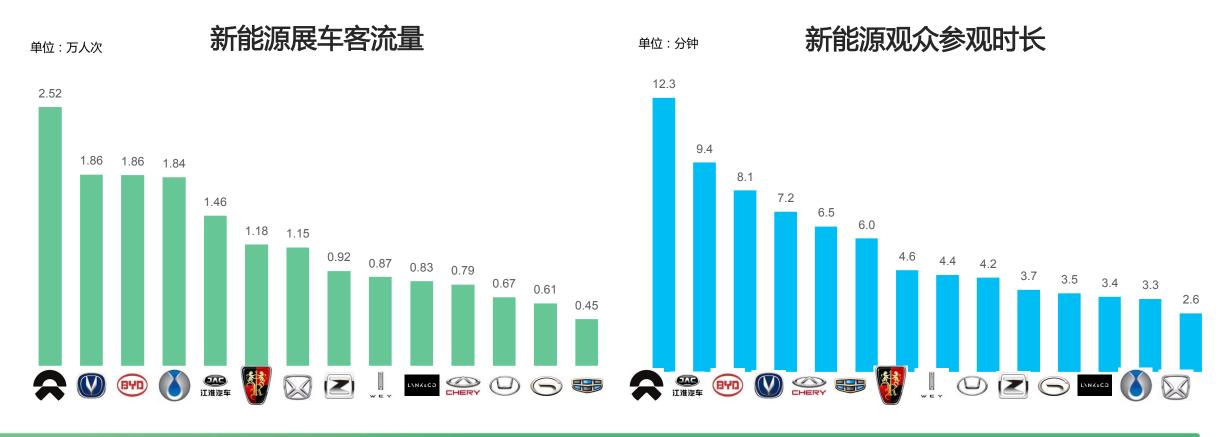


## 国产新能源品牌客流分析



#### 蔚来展台观众客流量最高,现场观众参观热情较高

- 蔚来成为新能源汽车的黑马, 其展车吸引了2.52万人次参观; 长安、比亚迪、腾势的新能源展车总客流量超过1.8万人
- 蔚来的观众人均参观时长最长达12.3分钟,现场app扫码下载领取礼品获得了很多观众的响应;江淮汽车现场活动赠送车模、 电风扇等礼品,开放了智能体验空间,让观众身临其境



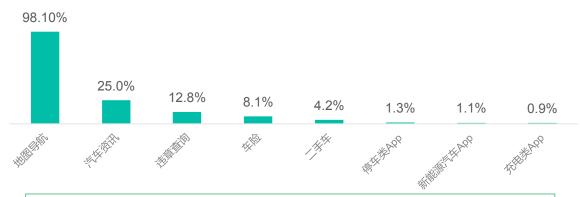
## 国产新能源观众汽车类app情况



### 新能源观众中74.9%的观众安装了汽车类app,其中地图导航类渗透率最高

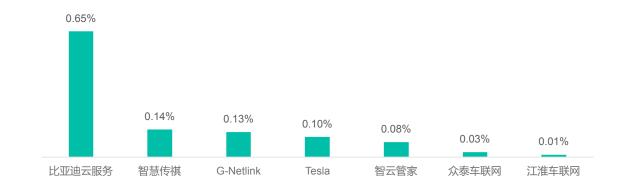
- 使用汽车类app的国产新能源观众中,98.1%的观众均安装过地图导航类app,其中高德地图、百度地图的渗透率最高,达57%左右
- 汽车资讯类app在国产新能源观众中的渗透率达到25%,其中汽车之家、汽车报价等应用的渗透率相对较高,汽车之家app的渗透率达20%
- 国产新能源汽车控制app的渗透率为1.1%;电动车充电类app的渗透率为0.9%;新能源汽车app中,比亚迪云服务app的渗透率最高

#### 新能源观众app渗透率





#### 新能源汽车app渗透率

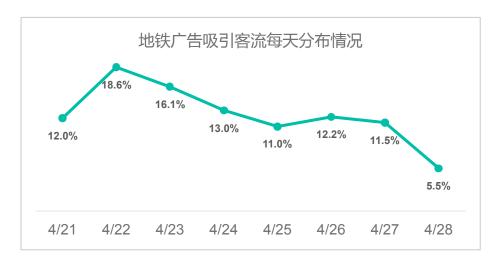


## 地铁广告宣传引流效果评估



#### 通过徐泾东站的地铁广告口的车展观众有6.2%参观了新能源展区

- 4月21日至28日,极光大数据监测到的徐泾东站的4号口和5号口附近的客流中,约有11万人参观了上海车展,其中有6800 人左右在车展期间前往新能源展区参观新能源展车,参照如下转换率计算方法得到地铁广告转化率为6.2%;
- 地铁广告吸引客流量在4月22日的周末最高;在4月26日,吸引客流量出现小幅反弹。



• 监测范围:徐泾东站4号、5号出站口方圆100米的范围

• 监测用户:监测范围内有过报点的用户

• 监测车展观众:监测用户中有参加车展的用户

• 监测观众:监测车展观众中去过新能源展台参观的观众

监测新能源观众:监测新能源观众中参观新能源展区的观众

说明:新能源观众的地铁广告转化率=监测观众客流量/监测车展观众客流量;



CHAPTER 03

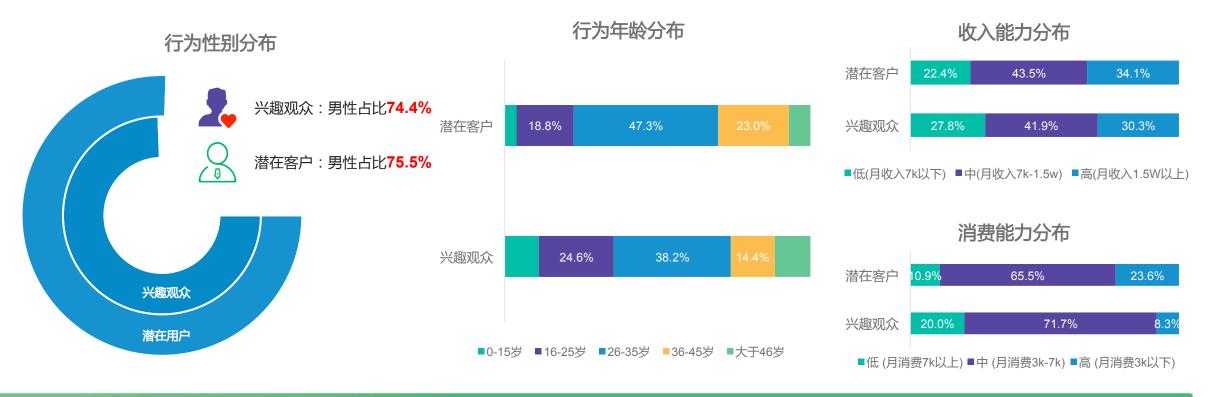
# 车展人群画像

## 人口属性



### 兴趣观众和潜在客户的人口属性分布差异不大

- 兴趣观众的男性占比为74.4%, 潜在客户的男性占比为75.5%; 主要目标客户还是以男性为主。
- 兴趣观众各年龄段较为均衡, 26-35岁占38.2%; 潜在客户年龄主要集中在26-45岁(70.3%)
- 兴趣观众和潜在客户的收入能力主要为中等收入能力,汽车使用更加偏向实用和实惠;潜在用户的收入能力整体高于兴趣观众
- 兴趣观众高消费人群占8.3%, 潜在客户的消费能力占比23.6%, 潜在客户的消费能力明显高于兴趣观众

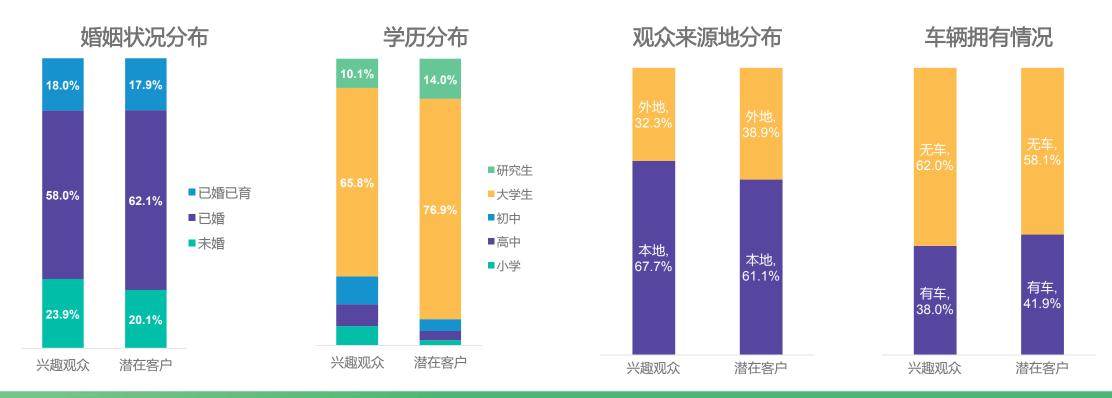


## ▍社会属性



### 潜在客户主要为已婚人士、高学历人群、上海本地观众,四成左右观众拥有汽车

- 兴趣观众已婚人士占比76.1%, 潜在客户已婚人士占比79.1%, 总体上已婚人士购买纯电动新能源车的意向较为强烈
- 潜在客户的大学及以上学历占比90.9%, 而兴趣观众仅占75.9%
- 兴趣观众和潜在客户主要以本地观众为主,兴趣观众中67.7%的来至上海本地,潜在客户有61.1%的来至上海本地;潜在客户外地观众比兴趣观众多6.6%。
- 潜在观众中有车的比例是41.9%, 比兴趣观众高3.9%



## 来源省市分布



### 潜在客户和兴趣观众主要来至江苏、浙江、北京、安徽等省份

- 新能源兴趣观众和潜在客户中的外地观众,客流量占比较高的省份为:江苏、浙江、北京、安徽、广东。外地观众主要来至于离上海较近或经济较发达的省份
- 兴趣观众和潜在客户的来源城市主要为:上海、苏州、北京、杭州、无锡,其经济实力都很发达。

# 兴趣观众外地TOP10省份 潜在客户外地TOP10省份 山东省 👖 👖 1.7% 1.5% 山东省 1.5% 河北省 湖北省 1.2% 江西省



无锡市

北京市

杭州市

芜湖市

南京市

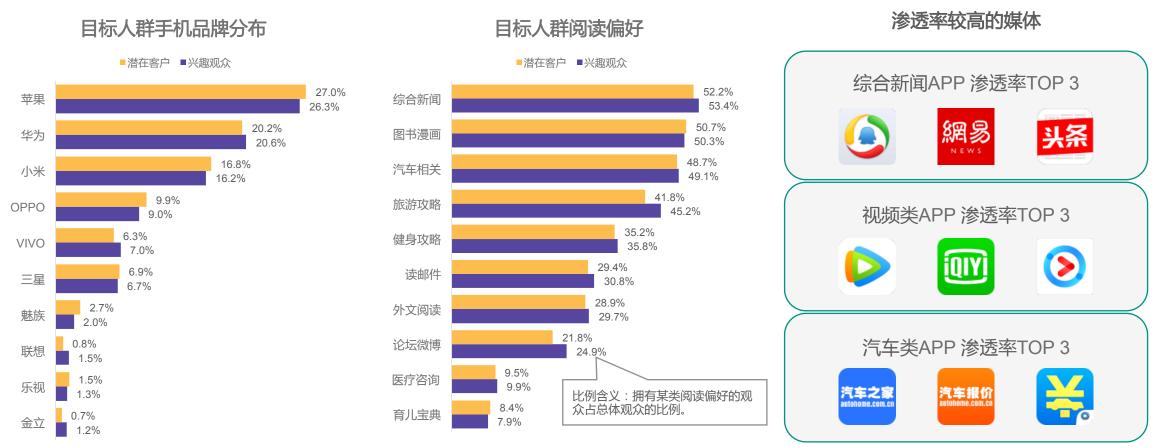
保定市

## 兴趣偏好



#### 有接近50%的观众日常比较关注汽车相关信息,包括汽车资讯、维修保养等信息

- 两类目标人群观众的主要使用的手机品牌为:苹果、华为、小米,三占共计比重约为62%
- 兴趣观众和潜在用户中,接近50%以上的用户的阅读了车辆相关的内容,包括汽车资讯、交规学习、养车保养等内容



备注:阅读偏好的数据来源:开发者给用户打的标签和用户应用安装列表等信息;

阅读偏好的加工逻辑:通过分析用户安装、使用APP的情况,分析用户的新闻类、食谱类、论坛微博类、图书类等APP的使用习惯,并对用户阅读的内容进行分类。

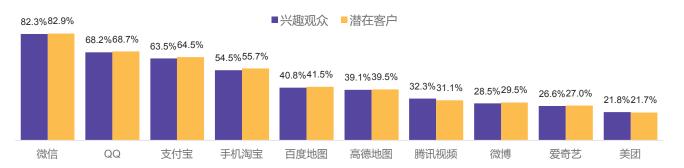
# 人群画像-app使用偏好



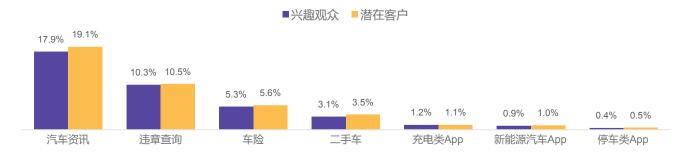
## 兴趣观众和潜在客户的app使用情况基本一致

- 兴趣观众和潜在客户使用app情况相似,两类用户的top 10应用列表基本一致
- 兴趣观众中有17.9%的观众有安装使用过汽车资讯类app;有10.3%的观众有安装使用过违章查询类app,有0.9%的观众使用新能源汽车控制软件
- 兴趣观众中有19.1%的观众有安装使用过汽车资讯类app;有10.5%的观众有安装使用过违章查询类app,有1.0%的观众使用新能源汽车控制软件

#### 目标人群使用app-TOP10



#### 目标用户汽车相关app使用情况分布



#### 目标用户使用汽车类app分布 TOP10



