

借数据和金融之翼腾飞

中国二手车电商市场年度综合分析2017



本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws





分析定义

- 中国二手车电商：利用互联网/移动互联网技术，通过与线下各项服务资源相结合，实现二手车的线上信息查询与共享，以及在线的二手车买卖交易。



分析范畴

- 研究对象：中国二手车电子商务。
- 本报告涉及的关键字：二手车电商、ToB二手车电商、ToC二手车电商、第三方服务、大数据等。
- 本报告的国家和区域主要包括：中国大陆，不包括港澳台地区。



数据说明

- 千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2016年第4季度易观千帆基于对15.1亿累计装机覆盖、3.58亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

目录

CONTENTS

01



中国二手车电商市场交易规模

02



中国二手车电商市场发展现状

03



中国二手车电商市场热点盘点

04



中国二手车电商市场典型厂商

05



中国二手车电商市场发展趋势

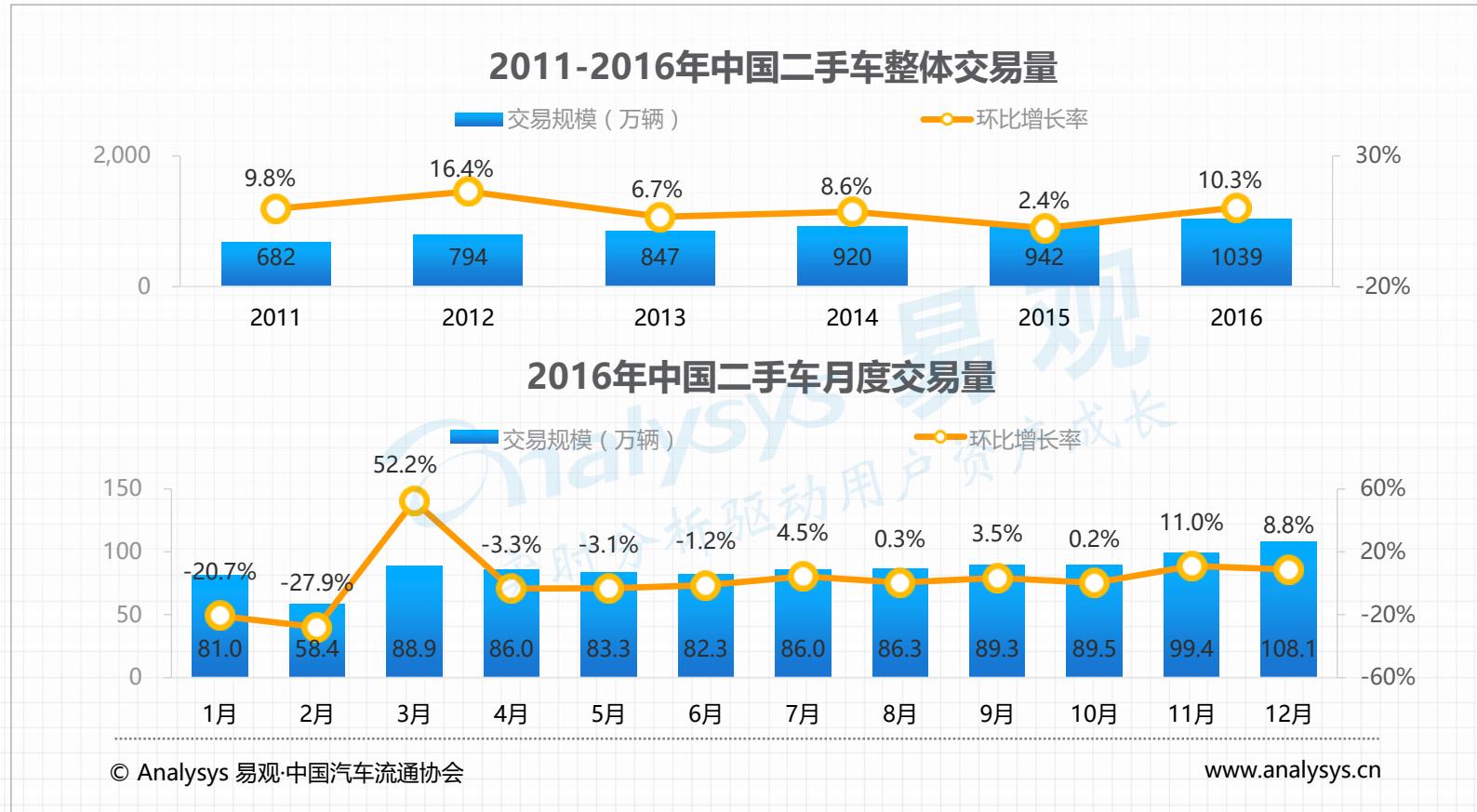
PART 1

中国二手车电商市场交易规模

© Analysis 易观

www.analysis.cn

中国二手车交易量首破千万，成为行业新里程碑



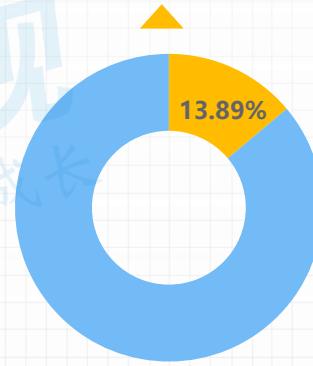
- 根据中国汽车流通协会统计数据显示，2016年中国二手车整体交易量达到1039万辆，同比2015年全年增长10.3%。Analysys易观分析认为，2016年中国二手车交易量首次突破千万辆大关，成为二手车行业新的里程碑事件，而2016年解限政策的实施和金融服务的逐步完善对二手车行业的发展起到了推动作用。

2016年中国二手车电商快速增长，电商渗透率进一步提高

2013-2019年中国二手车电商交易量及预测



2016年中国二手车电商渗透率



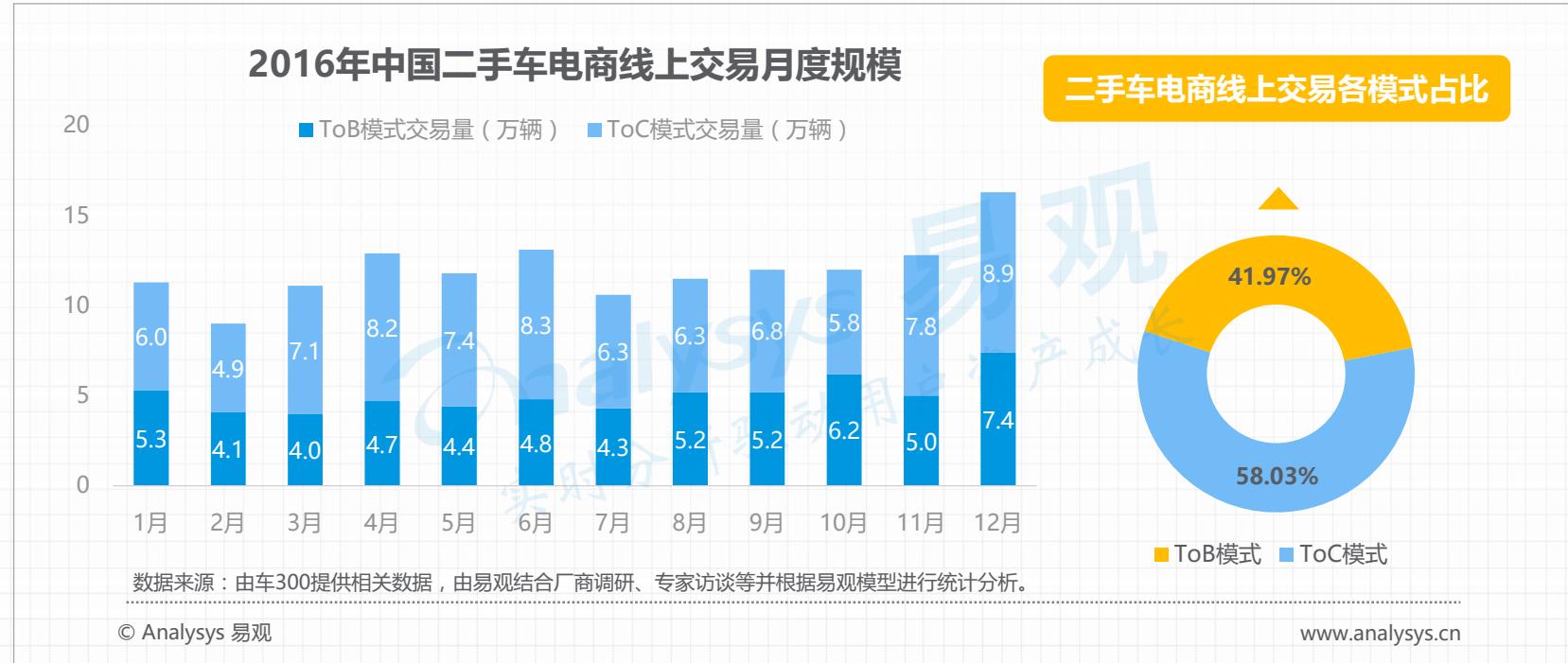
数据来源：结合全国范围内的交易市场、车源、车商抽样，综合企业与专家访谈，参考车300相关交易数据资源，根据易观模型测算。交易统计中不包含信息型平台以及非自营型B2C平台的成交量。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

- 2016年中国二手车电商交易量达144.4万辆，同比增长42.6%，电商渗透率为13.89%。Analysys易观分析认为，2016年解限政策的实施一定程度上刺激了二手车源的跨地域流通，多家平台的广告宣传和配套金融服务等的完善也提高了消费者对行业的认可度，使得二手车电商交易量出现了新一轮的增长。Analysys易观分析预测，二手车电商未来几年仍将保持快速增长，2019年二手车电商交易量有望接近500万辆。

二手车电商交易规模持续上升，ToC模式占比略高



- 2016年全年二手车电商线上交易规模达144.4万辆，其中ToB模式成交量达60.6万辆，占比41.97%；ToC模式成交量达83.8万辆，占比58.03%。Analysys易观分析认为，二手车跨区域流通的实现给C端消费者提供了更多的可选车源，与此同时二手车金融和质保服务的完善也降低了消费者的购车门槛，减少了消费者的后顾之忧，刺激了ToC模式二手车交易量的快速提升。

PART 2

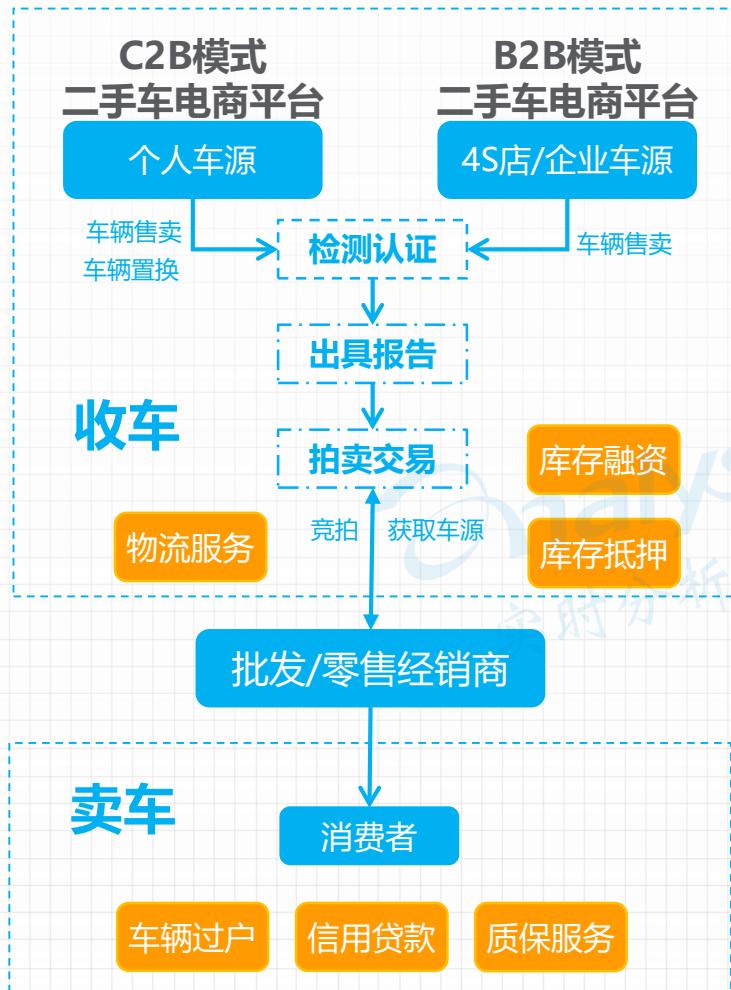
中国二手车电商市场发展现状

© Analysis 易观

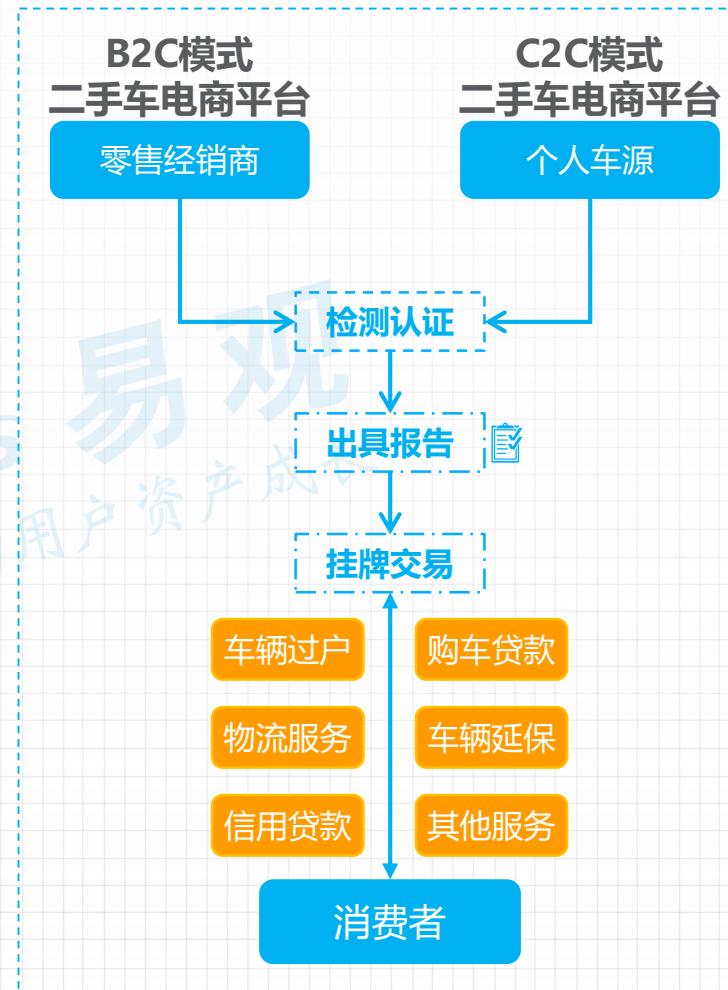
www.analysys.cn

2016年二手车电商商业模式分析

中国二手车(ToB)电商平台主要模式



中国二手车(ToC)电商平台主要模式



中国二手车电商产业生态图谱

Analysys 易观
实时分析驱动用户资产成长

• 2016年中国二手车电商产业生态图谱 •

卖方

个人车主

企业：车企、租车公司、经销商等

二手车电商平台

交易服务商 (ToB)



交易服务商 (ToC)



信息服务商



第三方服务

二手车估值服务



二手车检测



二手车垂直搜索

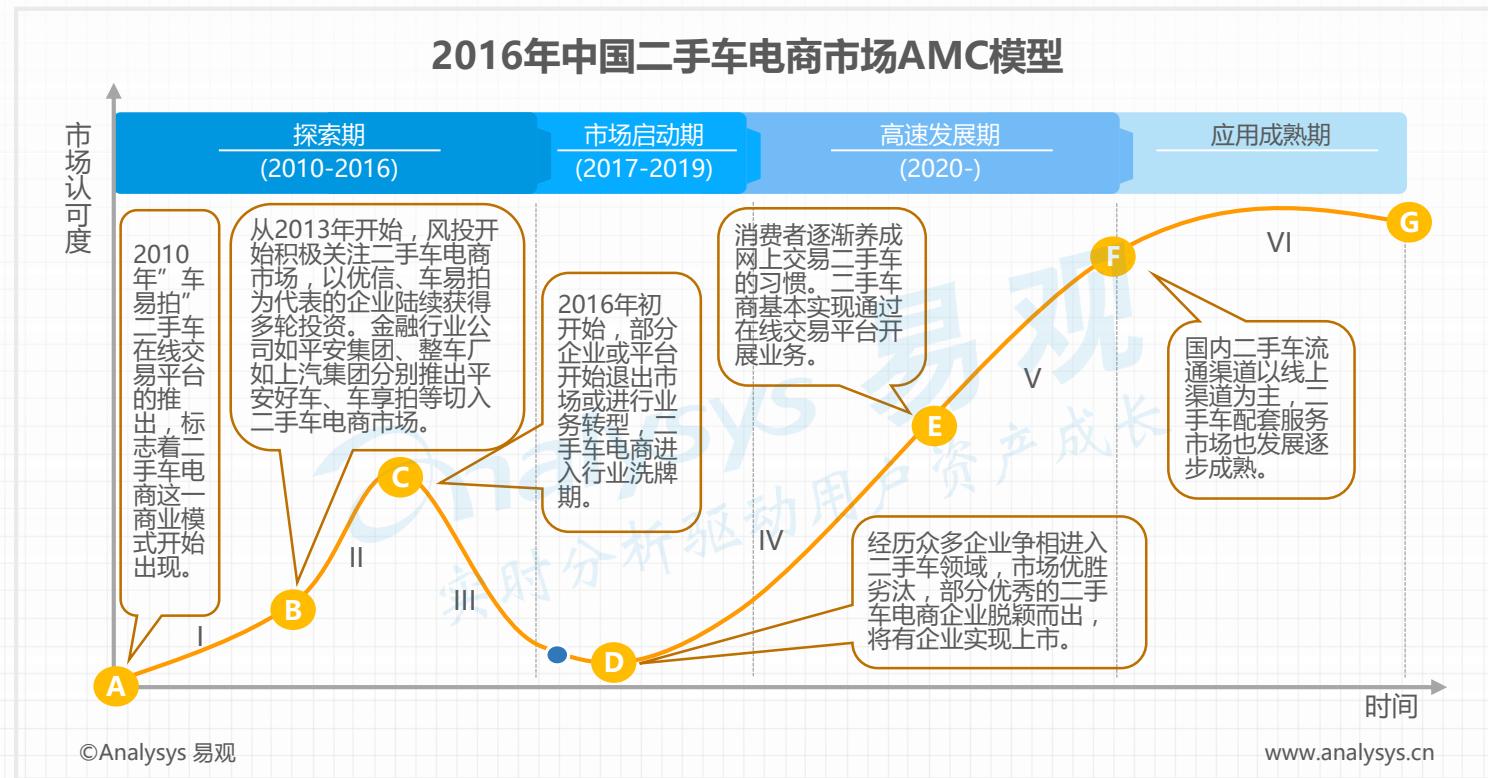


买方

个人买家

二手车商：经纪公司、经销商等

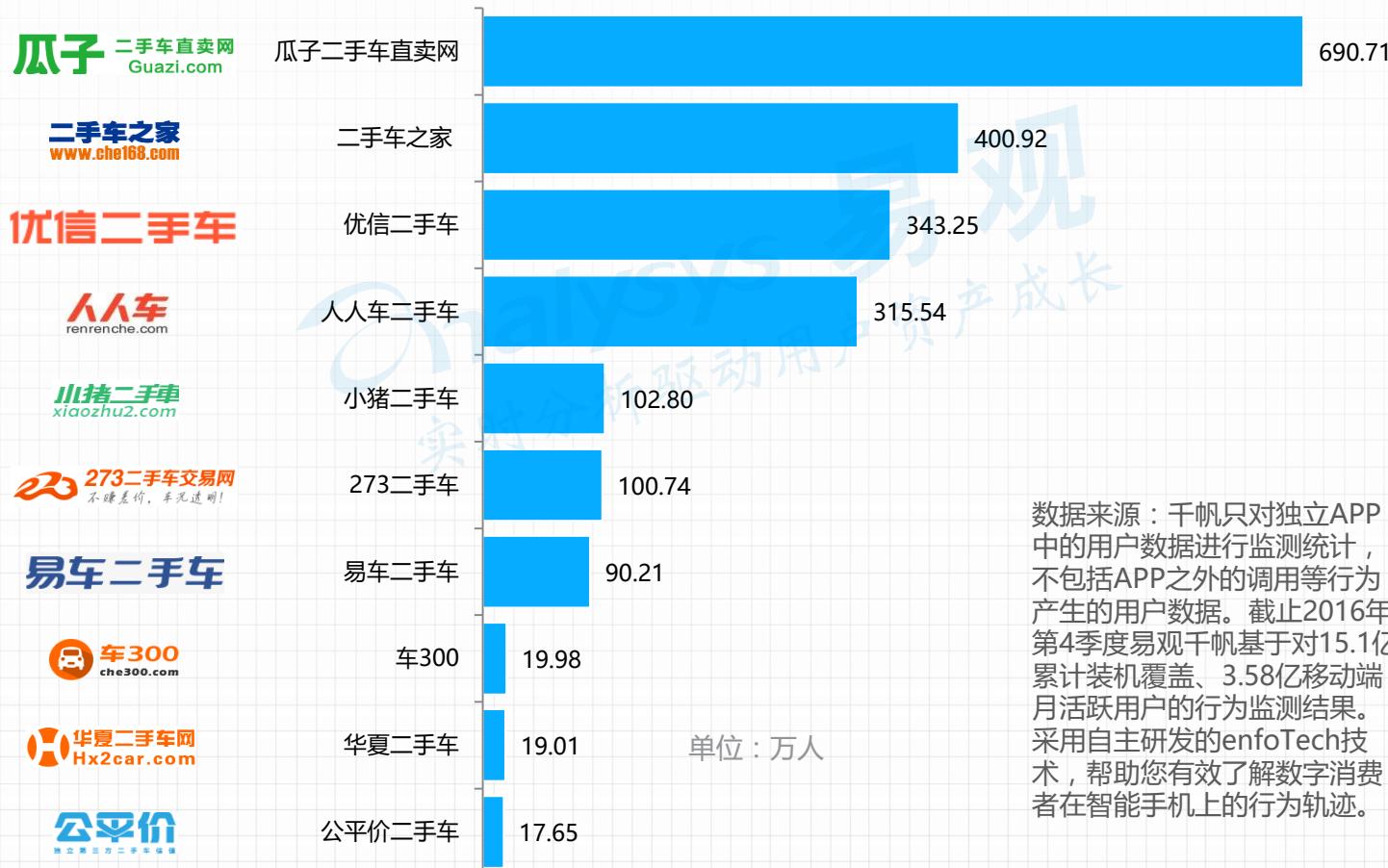
2016年中国二手车电商市场AMC模型



- 2016年以来，二手车限迁政策的取消为二手车电商市场疏通了政策障碍，行业也经历了资本寒冬的洗牌阶段，存活下来的二手车电商平台通过转型升级、布局产业链上下游来提高生存能力。Analysys易观分析认为，在市场竞争激烈的情况下，部分在资金实力、用户规模、车源量、交易量和综合服务等方面具有优势的二手车电商平台将摸索出更加清晰的商业模式并脱颖而出。2017年二手车电商市场进入启动期阶段后，行业的整合和兼并仍将继续，如何快速实现盈利是企业长久生存的基础。

2016年二手车电商移动端用户规模

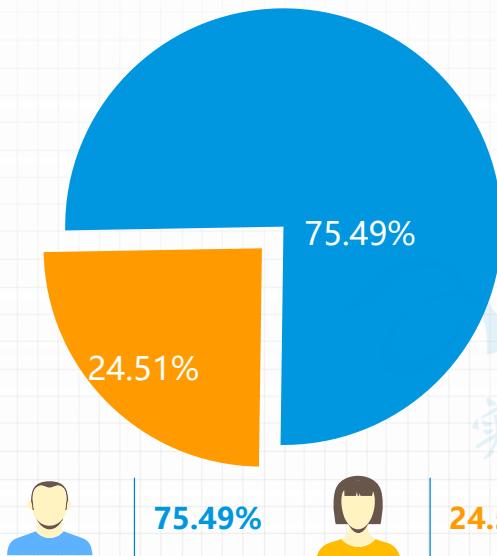
2016年12月二手车电商行业移动端活跃用户规模TOP10



数据来源：千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2016年第4季度易观千帆基于对15.1亿累计装机覆盖、3.58亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

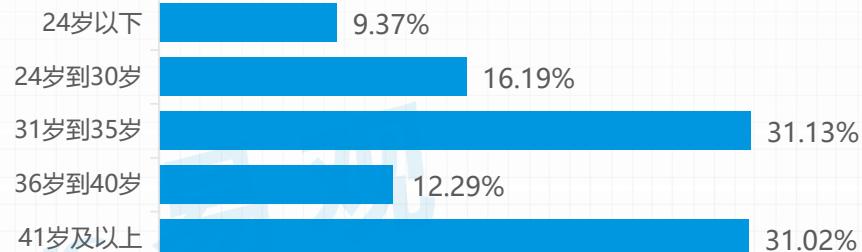
2016年二手车电商移动端用户属性分析

2016年二手车电商移动端用户性别分布



数据来源：千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2016年第4季度易观千帆基于对15.1亿累计装机覆盖、3.58亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

2016年二手车电商移动端用户年龄分布

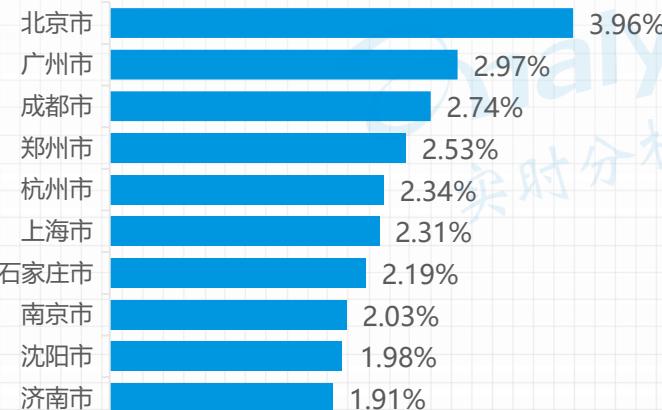
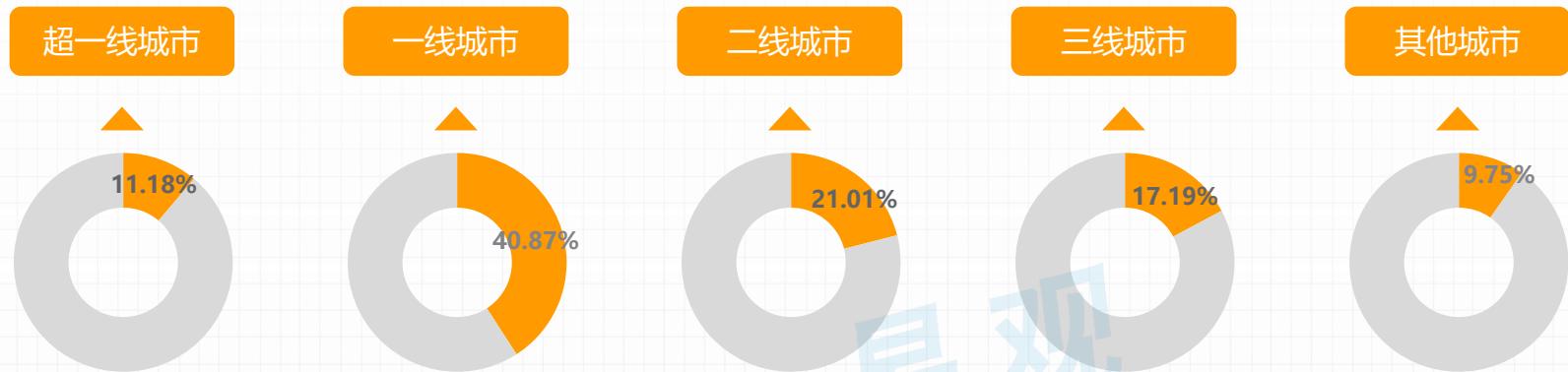


数据来源：千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2016年第4季度易观千帆基于对15.1亿累计装机覆盖、3.58亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

- 根据Analysys易观千帆数据监测显示，中国二手车电商移动端用户群体以男性为主，年龄主要集中在31-35岁和41岁以上群体。
- Analysys易观分析认为，31-35岁用户正处于有首胎或二胎的时间段，普遍存在置换空间较大的汽车需求；而41岁以上这部分群体，属于事业有成，基本没有经济负担，这部分群体通常需要置换更高端的车型。

2016年二手车电商移动端用户地域分析

2016年中国二手车电商移动端用户地域分布情况



- 根据Analysys易观千帆数据监测显示，前两位的一二线城市用户占比达61.88%，而超一线城市的用户只有11.18%，仅高于四五线以下城市。
- Analysys易观分析认为，一二线城市由于人口基数大、互联网程度相对较高，随着限迁标准放开，二手车用户规模占比居首。北京作为超一线城市，拥有众多的二手车电商企业和较高的互联网化程度以及较高的消费水平，移动端用户规模居全国城市分布之首。

数据来源：千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2016年第4季度易观千帆基于对15.1亿累计装机覆盖、3.58亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

PART 3



中国二手车电商市场热点盘点

© Analysis 易观

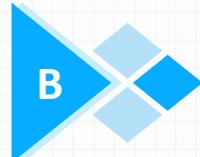
www.analysys.cn

中国二手车行业痛点显著，对电商平台要求高



信息不对称

二手车一车一况，车源方占据绝对的信息优势，买家处于信息弱势地位，车况信息存在很大的不透明现象。



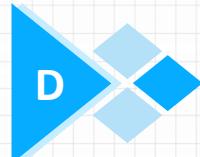
诚信度低

二手车买卖家出发点不一致，卖家为提高车价可能存在虚报里程、漏报事故等问题，行业诚信度低，影响买家购车意愿。



交易周期长

二手车买家为掌握更多信息，降低风险，会存在多次看车，多车源对比的现象，增加二手车交易过程的复杂度，延长交易周期。



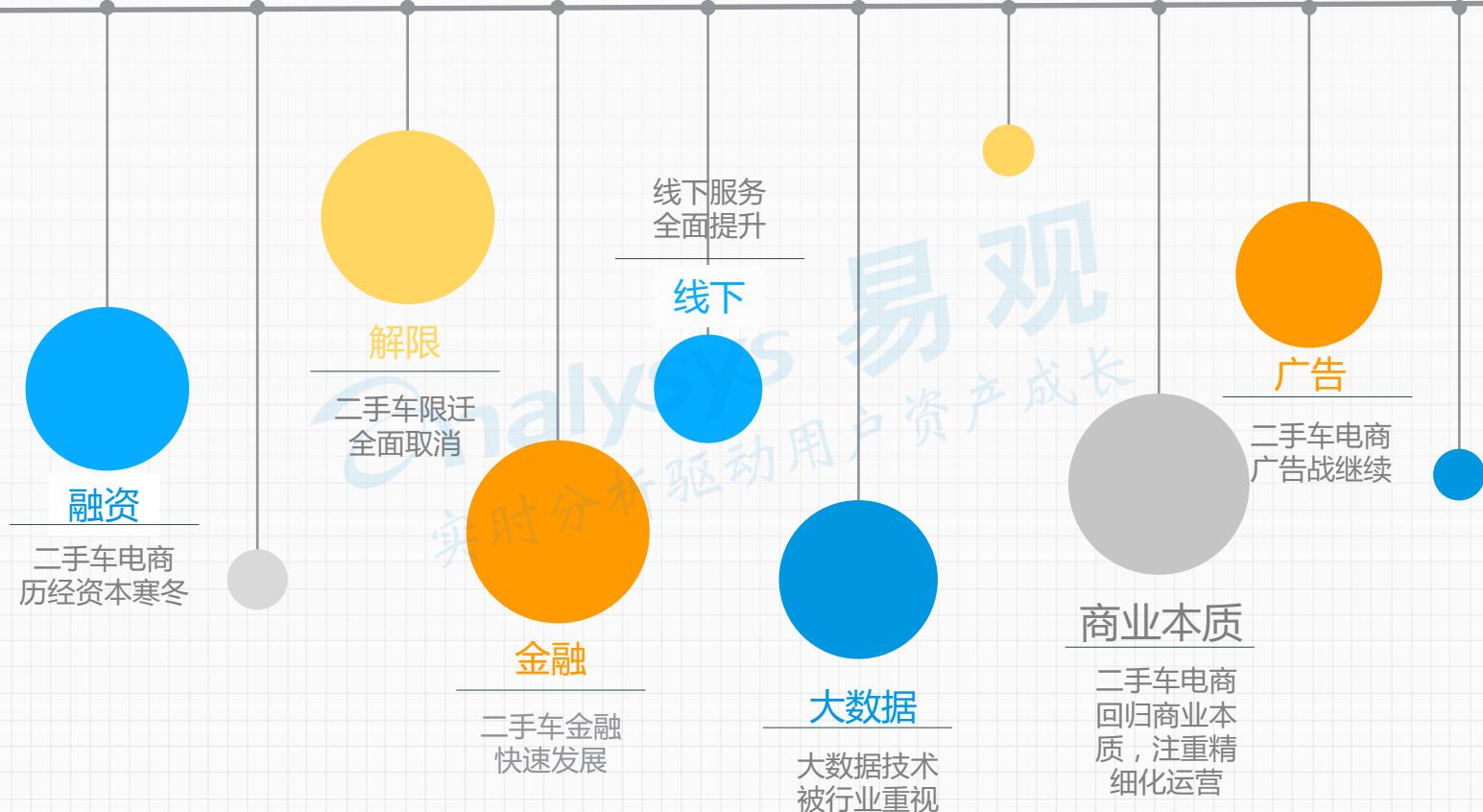
配套服务不完善

二手车由于非标属性，第三方机构在金融支撑、售后服务等方面的积极性偏低，提高了购车用户的门槛，也影响了消费者的购车意愿。



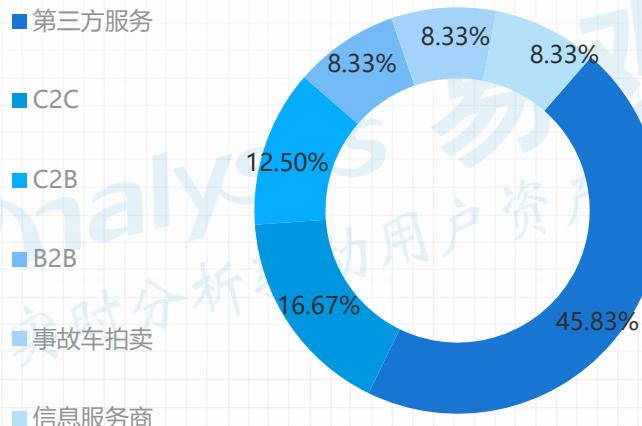
- Analysys易观分析认为，二手车由于产品非标属性和行业的诸多痛点，使得用户和车商对电商平台提出了更多的配套服务需求。2016年众多二手车电商平台开始提供金融（购车贷款、融资租赁等）和质保等服务，在提高行业知名度的同时，也在提高用户对行业的认可度，改善用户体验。

2016年中国二手车电商市场热点词汇



2016年中国二手车电商第三方服务平台凭借数据优势快速发展，受资本市场重视

2016年二手车电商行业投融资模式分布情况

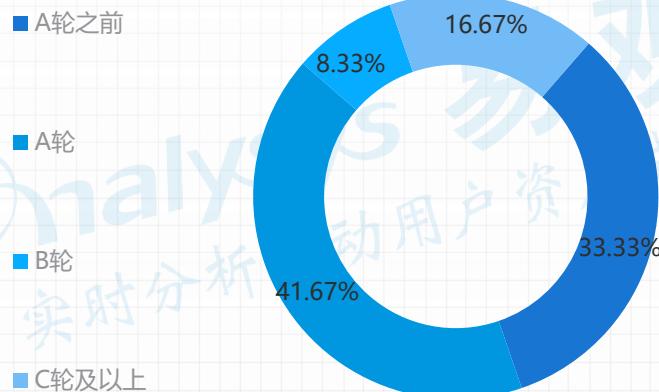


数据来源：对市场公开信息进行收集整理，根据易观模型统计分析。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2016年二手车电商行业投融资轮次分布情况



数据来源：对市场公开信息进行收集整理，根据易观模型统计分析。

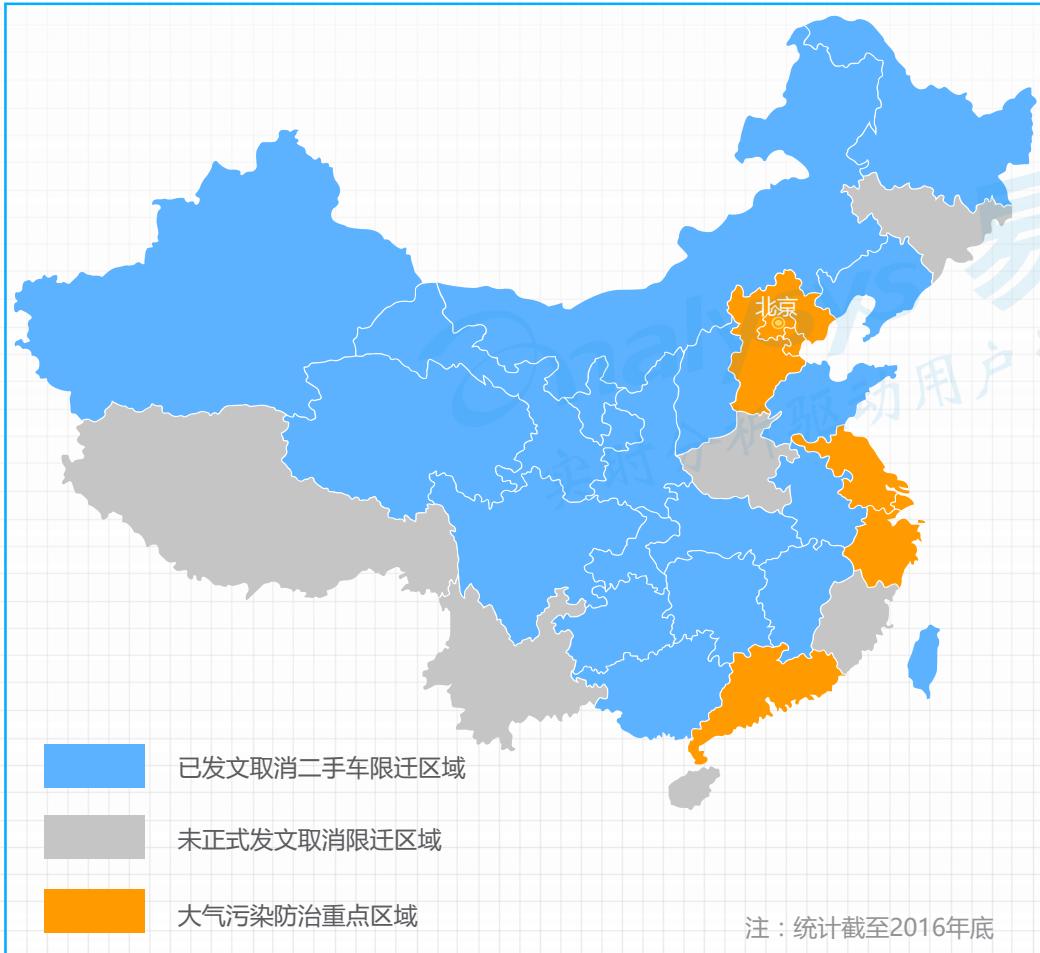
© Analysys 易观

www.analysys.cn

- Analysys易观分析认为，人工智能和大数据等技术的发展，提高了二手车检测评估技术水平，二手车第三方信息服务经过几年的数据积累开始凭借平台巨大的数据基础在行业中发挥重要地位，诸如车300、车鉴定等第三方估值服务机构开始受到资本市场的重视，并相继完成了几轮融资。

解限政策效果一般，各地区积极性有待提高

中国二手车解限现状地图



■ 2016年3月开始实行的二手车解限政策给行业带来了快速发展的希望，然而经过近一年时间的推行和实施，效果并不十分显著。2016年中国二手车交易量虽然突破1000万，但距离真正实现二手车的全国流通仍然还有很长的路要走。

■ Analysys易观分析认为，二手车全国流通是行业发展的大势所趋，虽然解限政策实行第一年效果并不理想，但随着政府部门、行业从业人员、消费者等多方主体的共同努力，将有望推动解限规模的不断扩大。

二手车金融快速发展，推动二手车电商服务升级



主机厂/经销商旗下汽车金融公司

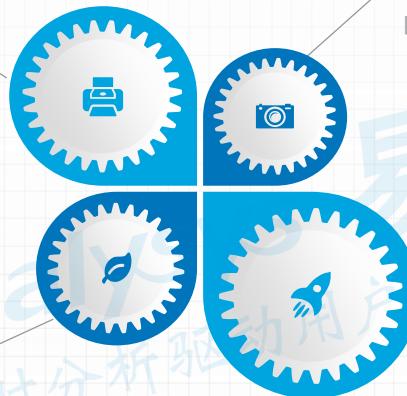
- 熟悉汽车产业链，对汽车产业的金融服务模式较为熟悉，风控体系成熟。

互联网汽车金融公司

- 具备一定的二手车评估认证技术和新颖的商业模式，有效解决车商群体资金难题。



二手车金融参与者



银行等金融机构

- 风控体系成熟，具备大量的用户信用数据，较好的评估用户的信用水平，进行授信。



二手车电商平台

- 具备二手车鉴定评估等天然优势条件，对车况的掌握程度高，风险较低。



- Analysys易观分析认为，二手车由于产品的非标属性以及信息不透明等限制因素的存在，传统金融机构涉足较少，但随着市场的发展已有一些二手车金融创新的模式出现。目前中国二手车金融行业较为主流的参与者有四大类：主机厂/经销商集团旗下的汽车金融公司、银行等金融机构、互联网汽车金融公司、二手车电商平台。

二手车金融发展的促进因素与阻碍因素



政策和经济环境逐渐成熟

电商平台的快速发展刺激二手车供给快速增加

消费观念的改变促使消费者选择二手车金融

限迁影响仍将持续较长时间

二手车信息不透明，行业诚信度较低

检测评估标准不够完善，二手车金融风险大

- 中国二手车经过多年的发展已经形成了一定的市场基础，二手车电商行业也进入到市场启动期阶段，但相比于巨大的汽车保有量而言，二手车市场仍然处于高度分散的市场格局状态。
- 随着众多二手车电商平台通过优惠政策、广告宣传推广、以及政府在取消二手车限迁政策等多方面的努力，消费者对于二手车的认可度有了明显提高。但由于二手车一车一况的产品特性，以及行业中各项阻碍因素使得二手车各项配套服务如金融、售后、延保等发展滞后。

2016年中国二手车电商平台金融服务一览

瓜子 二手车直卖网
Guazi.com

人人车
renrenche.com

优信二手车

车猫
认证二手车

CAR KING
车王认证二手车超市
CAR KING USED CAR SUPERMALL

	瓜子二手车	人人车二手车	优信二手车	车猫	车王
服务项目	分期购车	抵押贷款	融资租赁、分期购车	信用贷款、融资租赁	分期付款融资租赁
合作机构	工商银行、平安银行、长安信托、玖富分期等	平安银行、微众银行等	优信金融、芝麻信用、微众银行等	车猫金融、芝麻信用，挖财等	车王融资租赁，上海银行等
特色	合作机构多，利率与门槛选择方便	车贷与保险产品搭配，产品更加完善	“付一半”展开业务早，知名度较高	自有金融产品，车贷与理财相结合	以融资租赁为主打产品

车易拍

优信拍

车置宝

天天拍车

车来车往

	车易拍	优信拍	车置宝	天天拍车	车来车往
服务项目	信用贷款	信用贷款、库存融资	信用贷款	信用贷款	库存融资
合作机构	平安普惠、众安等	优信金融等	海尔云贷、平安普惠等	平安普惠等	车合金融等
特色	大额信用贷款无抵押	利率低 融资方案灵活	与多家机构合作构建信用平台	依靠历史交易记录进行授信，可循环使用	融资方式多样

2016年中国二手车电商行业动态盘点

- 2月16日，发改委、工信部等八部委联合印发《关于金融支持工业稳增长调结构增效益的若干意见》，提到应适当降低二手车的贷款首付比例。

- 3月25日，国务院办公厅印发《关于促进二手车便利交易的若干意见》，对促进二手车便利交易、繁荣二手车市场作出相关部署。

- 6月8日，商务部、发改委、工信部等11部门联合发布《关于促进二手车便利交易，加快活跃二手车市场的通知》。

1月

3月

6月

12月

- 3月23日，国家发改委发布《关于汽车业的反垄断指南(征求意见稿)》面向社会公开征求意见，反垄断指南即将实施，汽车经销商标的受益。

- 3月30日，央行和银监会联合印发了《关于加大对新消费领域金融支持的指导意见》，批准二手车首付比例从50%降至30%。

- 11月30日，首个二手车服务认证标准《二手车鉴定评估及其电子商务交易服务规范》通过国家认监委备案。

2016年二手车电商企业动态盘点



2016年二手车电商企业动态盘点



PART 4



中国二手车电商市场典型厂商

© Analysys 易观

www.analysys.cn

瓜子二手车借助大数据和金融服务提升用户体验，提高平台交易规模



中国工商银行
INDUSTRIAL AND COMMERCIAL BANK OF CHINA

平安银行
PING AN BANK

浦发银行
SPD BANK

易鑫车贷
daikuan.com

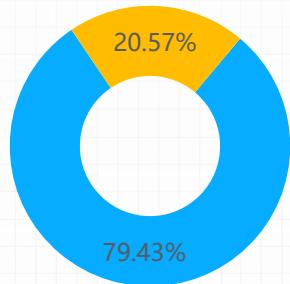
恒泰证券
HENGTAI SECURITIES

- 2016年瓜子二手车直卖网继续在品牌方面大力投入，有效提高了用户对平台的认知度。与此同时，瓜子二手车直卖网作为C2C模式二手车电商平台的典型企业之一，在完善买卖家服务方面进行了大量的业务拓展，提供上门检测、车辆认证评估、金融、延保、保险等多项服务。2017年瓜子二手车将加快发展，实现“月销售10万台”和“盈利”的目标。

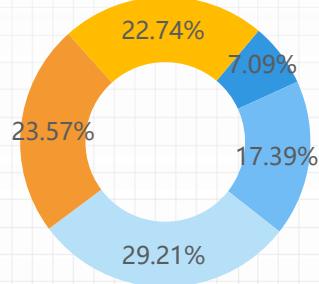
瓜子二手车移动端用户属性分析

2017年1月瓜子二手车移动端用户属性分布

性别分布

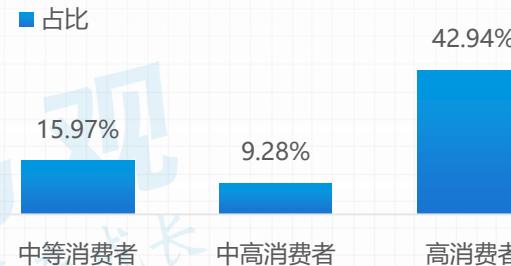


年龄分布



数据来源：千帆只对独立APP中的用户数据进行监测统计，不包括APP之外的调用等行为产生的用户数据。截止2016年第4季度易观千帆基于对15.1亿累计装机覆盖、3.58亿移动端月活跃用户的行为监测结果。采用自主研发的enfoTech技术，帮助您有效了解数字消费者在智能手机上的行为轨迹。

消费能力

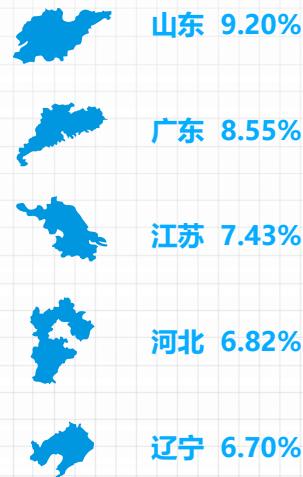


地域属性

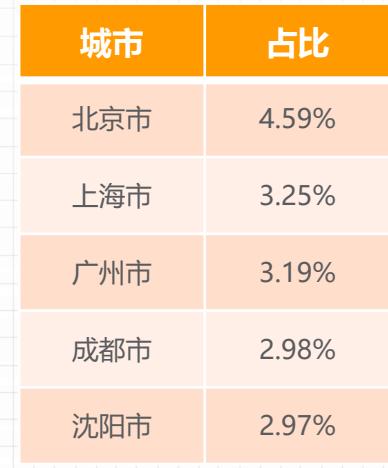
城市等级分布

城市等级	占比
超一线城市	12.82%
一线城市	46.26%
二线城市	20.03%
三线城市	13.65%
非线性城市及其他	7.24%

省份分布top5



城市分布top5



车来车往深入交易服务，整合资源拓展业务范围



➤ 车来车往于2015年5月成立于北京，是C2B模式的二手车电商交易平台。截至2016年底，车来车往全国业务已拓展至9家分公司，并于2016年12月31日与开新二手车战略合并，双方将进行资源整合和优势互补，未来将以二手车交易为中心，不断完善金融、物流、保险、车后服务等多项服务，构建更加全面的汽车生态体系。

PART 5

中国二手车电商市场发展趋势

© Analysys 易观

www.analysys.cn



解限政策效果逐步显现，二手车跨区域流通趋势逐渐成为主流

- 国务院发文表示“不得制定实施限制二手车迁入政策”，已实施限迁的要在2016年5月底前予以取消。但从半年多来各地市场以及二手车交易量的表现来看，解限政策暂未取得显著的成效。
- **Analysys易观分析**认为，随着解限政策实施效果逐步显现，政府、电商平台和线下从业人员等多方面的推动，二手车跨区域高效流通是大势所趋，跨区域交易量将会出现大规模增长，消费者可选购车源有望大幅提高，从而进一步刺激二手车市场快速发展。

- 2016年以来二手车电商模式之争逐渐归于平静，各平台纷纷注重用户服务能力和内部运营能力，将实现营收作为企业发展的重任任务。
- **Analysys易观分析**认为，二手车电商行业对商业本质的注重，平台未来竞争点将会着重提高各方面资源和能力，积累用户、线下、资金、品牌知名度等多方面资源，不断增加企业内部运营能力，提升用户满意度，提高平台的综合竞争力。

模式差异进一步缩小，
行业回归商业本质



中国二手车电商市场发展趋势



人工智能、大数据等技术推动行业检测评估体系不断完善

- 2016年人工智能、大数据等技术在二手车检测、估价等领域的应用受到行业高度重视，各平台在积累了大量车况数据的基础上，借助人工智能、大数据等技术不断提高检测技术，完善二手车认证评估体系。
- **Analysys易观分析**认为，人工智能、大数据技术能够一定程度上改善二手车行业诚信缺失、车况不透明等现状，提高车况检测准确率，提高消费者信任度。随着消费者认可度的增加，在中国巨大的汽车保有量背景下，二手车市场存在巨大的发展空间。

- 二手车作为非标产品，一直被传统汽车金融企业所忽视，2016年以来众多二手车电商平台纷纷布局金融、售后延保等服务，不断完善服务项目，提高用户购车体验。
- **Analysys易观分析**认为，二手车电商在车辆检测、认证、评估等方面的基础使得其发展二手车金融业务具有天然优势。消费者对二手车行业认可度的提高，能够带动交易规模的增长，由此将产生更多的金融服务需求。二手车电商平台布局金融和售后等服务，能够有效提高用户购车体验，增加企业盈利来源。

售后延保、二手车金融服务助力电商平台提高用户体验，增加盈利来源





全平台汽车电商生态开始形成，新车二手车后市场相互联动

- 2016年以来，更多的二手车电商平台开始涉足新车、后市场领域，诸如瓜子二手车、人人车、天天拍车等在新车领域的布局等，更多二手车商平台开始走向置换和售后服务领域。
- **Analysys易观分析认为**，二手车交易属于低频消费场景，且二手车交易服务、佣金等收入有限，将二手车与新车和售后相结合，形成全平台的汽车生态服务，能够完善车主置换的各项配套服务，激发更多的车后服务需求，提高用户粘性，深挖用户价值。

实时分析驱动用户资产成长

- 易观千帆
- 易观万像
- 易观方舟
- 易观博阅



易观订阅号



易观千帆试用