



极光大数据

2019年汽车4S店访客画像



极光大数据

2019.03

目录

1

全国汽车4S店访客整体画像

2

不同城市等级的汽车4S店访客画像

3

不同档次汽车4S店访客画像

4

不同品牌汽车4S店访客画像

报告指标说明

汽车4S店访客：指2018年Q4（销售旺季）到访过全国汽车4S店的人群（剔除了汽车4S店工作人员）



S 整车销售
ale



S 零配件
parepart



S 售后服务
ervice



S 信息反馈
urvey

除了汽车4S店访客整体画像之外，本报告还包含一线、新一线、二线城市4S店访客画像、豪华车4S店访客画像、普通车4S店访客画像、合资品牌车4S店访客画像以及自主品牌4S店访客画像

豪华车

本报告中的豪华车是指定位于高端的汽车品牌，其售价高于相同配置的普通品牌汽车，如：BBA、保时捷、凯迪拉克、英菲尼迪、路虎、雷克萨斯等品牌

普通车

本报告中的普通车是指定位于中低端的汽车品牌，其售价低于相同配置的豪华车，如：本田、丰田、大众、吉利等品牌

除《企业家第一课》、《企业家功成堂》外，其他公众号分享本期资料的，均属于抄袭！

邀请各位读者朋友尊重劳动成果，关注搜索正版号：[《企业家第一课》](#)、[《企业家功成堂》](#)

谢谢观看！

企业家第一课，专注做最纯粹的知识共享平台



关注官方微信
获取更多干货



加入知识共享平台
一次付费 一年干货

2016-2019年中国乘用车销量

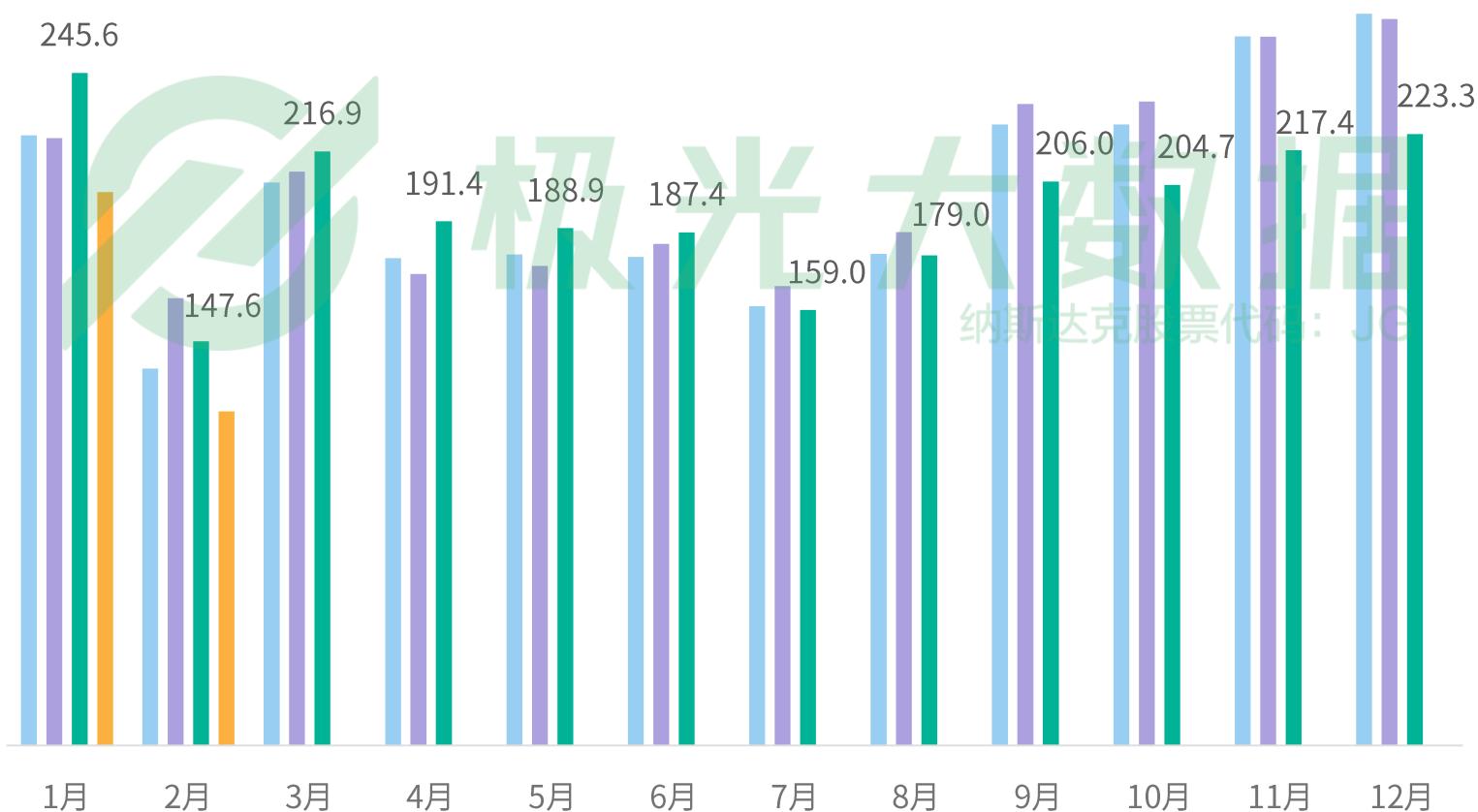
2019年1-2月，中国乘用车销量延续下滑趋势

- 据中国汽车工业协会统计，从2018年下半年开始，乘用车销量比往年同期有所下降；2019年1-2月，乘用车销量延续下滑趋势，2月乘用车销量为122万辆

2016-2019年中国乘用车销量

单位：万辆

■ 2016 ■ 2017 ■ 2018 ■ 2019



数据来源：中国汽车工业协会

乘用车前十家生产企业销量排名

大众合资车是汽车销售最大赢家

- 2018年，上汽大众和一汽大众分列销量前两名，销量分别是206.51万辆和203.7万辆，排在第三名的是上汽通用，销量为196.96万辆；国产车企吉利控股销量达150.08，较去年有所增长，位列销量第五
- 2018年前十车企销量所占比重有所增长，侧面反映消费者更加看重头部品牌

乘用车前十家生产企业销量排名

单位：万辆

2017年

上汽大众	206.31
上汽通用	199.87
一汽大众	195.87
上汽通用五菱	189.48
东风有限（本部）	125.10
吉利控股	124.80
长安汽车	112.83
长城汽车	85.03
长安福特	82.80
北京现代	78.50

2018年

上汽大众	206.51
一汽大众	203.70
上汽通用	196.96
上汽通用五菱	166.25
吉利控股	150.08
东风有限（本部）	128.81
长城汽车	91.50
长安汽车	87.44
北京现代	81.02
广汽本田	74.14

57.08% ← 前十销量所在比重 → 58.47%

数据来源：中国汽车工业协会

汽车经销商库存系数

2018年各月份汽车经销商库存系数均达到警戒水平

- 根据中国汽车流通协会发布的“汽车经销商库存”调查结果，2018年汽车经销商库存系数普遍高于1.5，反映出经销商汽车库存偏高，资金压力加大

汽车经销商库存系数

■ 2017 ■ 2018 ■ 2019

2.5

2.0

1.5

1.0

0.5

0.0

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

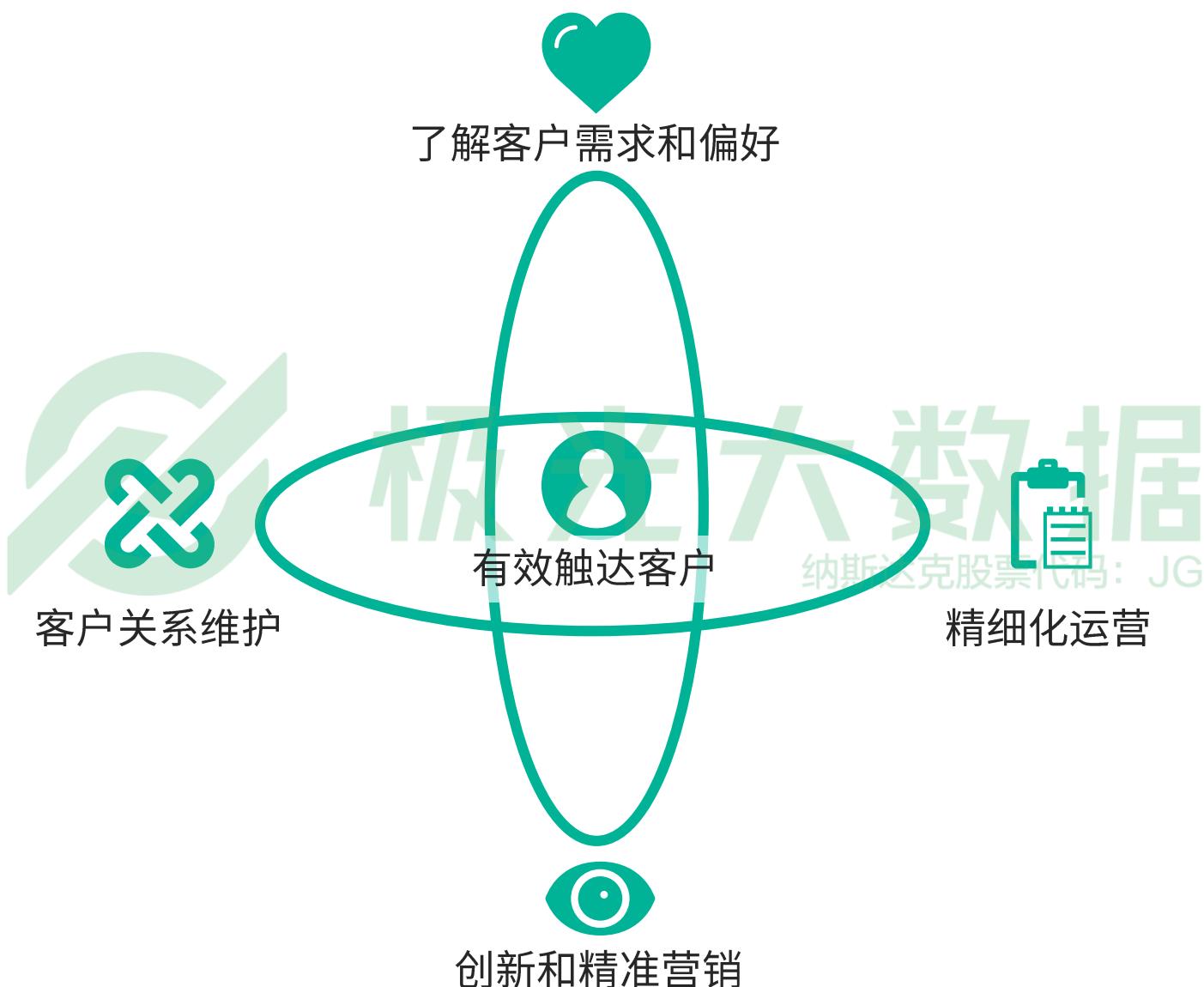
数据来源：中国汽车流通协会

根据国际同行业通行的惯例，库存系数在0.8~1.2之间，反映库存处在合理范围；库存系数>1.5，反映库存达到警戒水平，需要关注；库存系数>2.5，反映库存过高，经营压力和风险都非常大

汽车销售企业面临的挑战

如何高效触达用户将成为汽车销售企业面临的主要挑战之一

- 随着汽车行业进入存量竞争阶段，城市的限行和限牌问题，90后和00后成为新的市场消费主体，汽车销售将面临新的挑战
- 如何了解新消费群体的需求和喜好，如何创新和精准营销，如何有效触达客户，如何加强精细化运营和客户关系维护将是汽车销售企业面临的主要挑战



数据来源：根据公开资料整理

CHAPTER 01

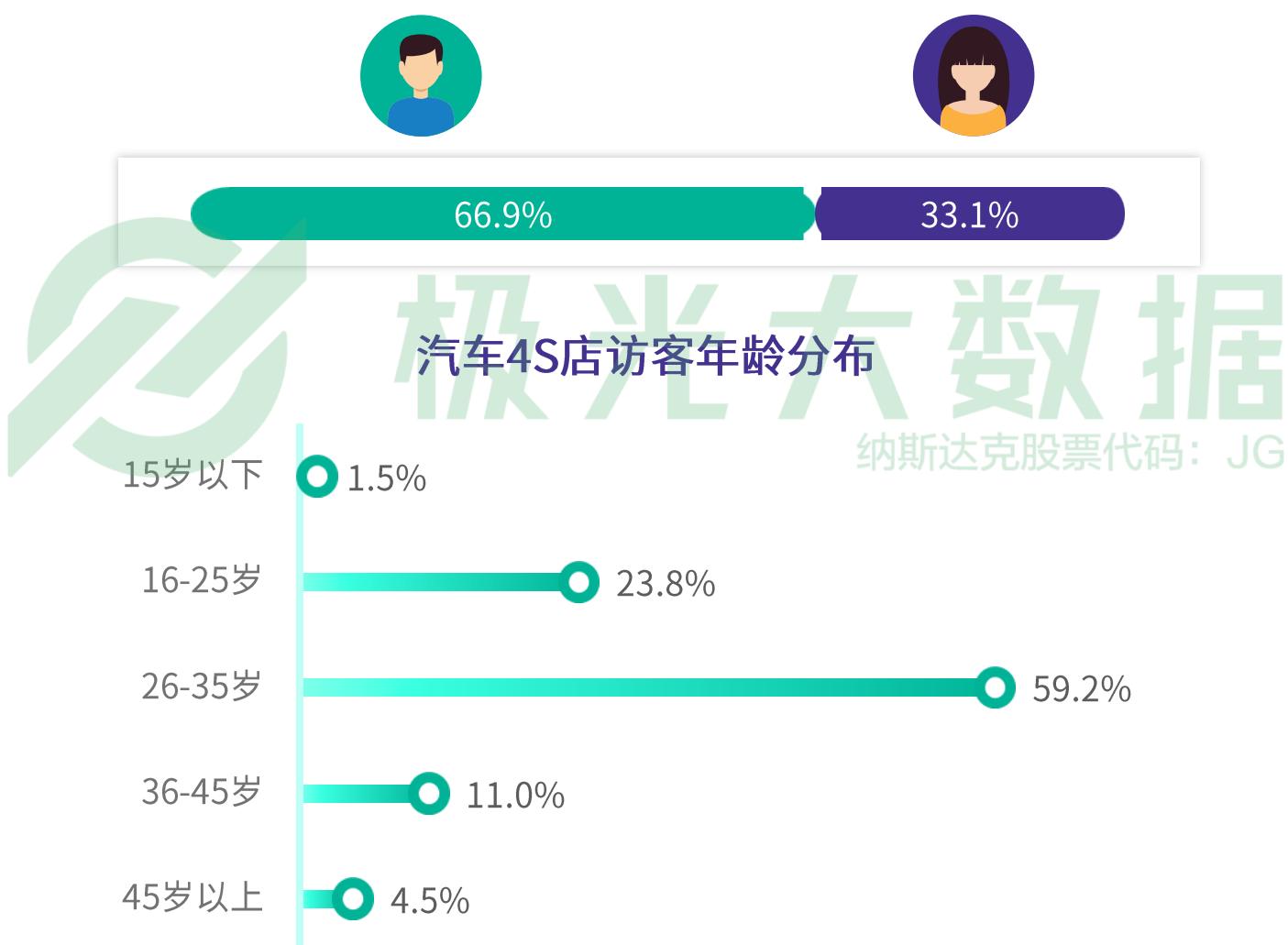
全国汽车4S店访客整体画像

汽车4S店访客性别和年龄分布

约6成4S店访客年龄层在26-35岁之间

- 性别分布方面，男性访客占比66.9%，女性用户占比33.1%
- 年龄层分布方面，26-35岁访客占比59.2%，16-25岁访客占比23.8%，36-45岁访客占比11%

汽车4S店访客性别分布



数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

汽车4S店访客app偏好指数

掌阅、讯飞同声传译和最美天气是汽车4S店访客最偏好的三款app

- 在汽车4S店访客app偏好方面，掌阅以57.1的偏好指数位居第一，讯飞同声传译以52的偏好指数位居第二，最美天气以50.2的偏好指数位居第三

汽车4S店访客app偏好指数



数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

极光app偏好指数为极光基于app大数据挖掘建立的评价指标，用于评估该群体相对于平均水平而言，对于某款app的偏好程度

CHAPTER 02

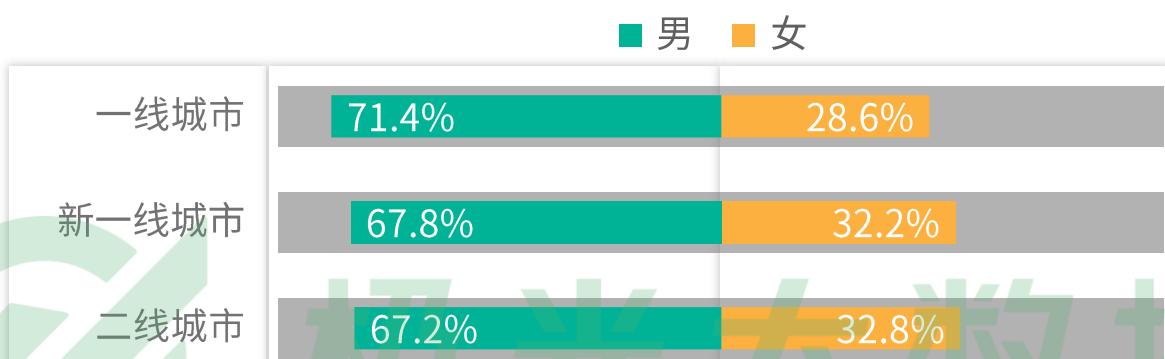
不同城市等级的汽车4S店访客 画像

不同城市等级的汽车4S店访客性别和年龄分布

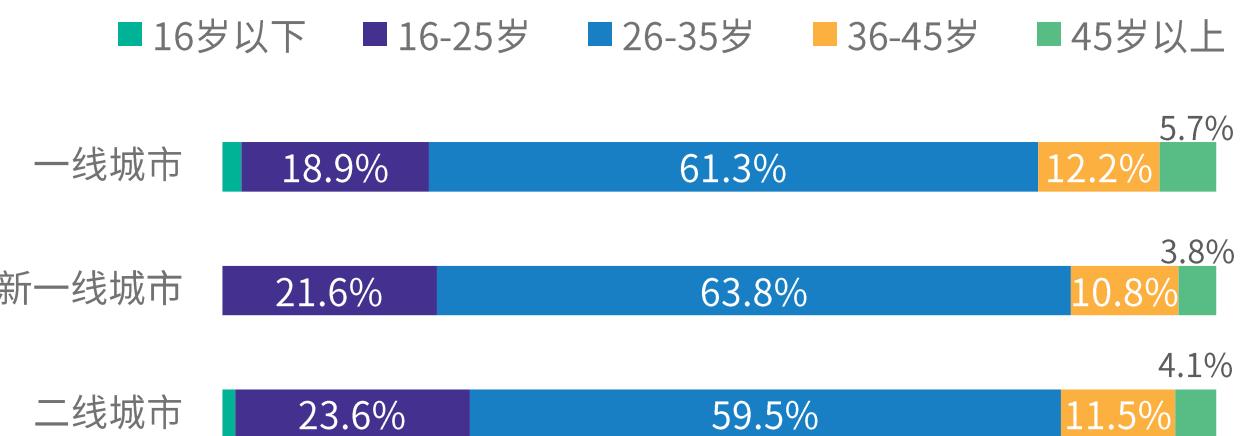
一线城市男性用户占比最高

- 性别分布方面，一线城市4S店男性访客占比达71.4%，高于新一线城市和二线城市；新一线城市4S店男性访客占比为67.8%，二线城市男性访客占比为67.2%
- 年龄层分布方面，一线城市35岁以上访客占比高于其他城市等级

一二线城市4S店访客性别分布



一二线城市4S店访客年龄分布



数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

城市等级划分根据第一财经发布的《2018年城市商业魅力排行榜》

不同城市等级4S店访客app偏好指数

一线城市4S店访客偏好摩拜单车和ofo共享单车出行方式

- 一线城市4S店访客app偏好方面，花生地铁以68.9的偏好指数位居第一，摩拜单车以67.5的偏好指数位居第二，广东移动手机营业厅以66.8的偏好指数位居第三；在生鲜电商方面，偏好盒马和多点
- 新一线城市4S店访客app偏好方面，车来了以61.2的偏好指数位居第一
- 二线城市4S店访客app偏好方面，掌上出行以58.3的偏好指数位居第一

4S店访客app偏好指数

一线城市

1	 花生地铁	68.9
2	 摩拜单车	67.5
3	 广东移动手机营业厅	66.8
4	 Metro 大都会	65.3
5	 易通行	64.7
6	 ofo 共享单车	64.4
7	 北京交警	63.8
8	 上海移动掌上营业厅	63.1
9	 盒马	63.1
10	 多点	63.0

新一线城市

 车来了	61.2
 重庆移动手机营业厅	61.1
 重庆农商行	56.3
 曹操专车	54.7
 我的南京	54.2
 嘴嗒出行	53.9
 招商银行	53.1
 滴滴出行	52.5
 luckin coffee 瑞幸咖啡	51.7
 名片全能王	51.2

二线城市

 掌上出行	58.3
 掌阅	56.9
 讯飞同声传译	52.4
 浙江移动手机营业厅	52.3
 贵州通	51.8
 最美天气	48.7
 贵州交警	48.6
 名片全能王	48.1
 车e族	47.8
 丰收互联	47.5

数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

极光app偏好指数为极光基于app大数据挖掘建立的评价指标，用于评估该群体相对于平均水平而言，对于某款app的偏好程度

CHAPTER 03

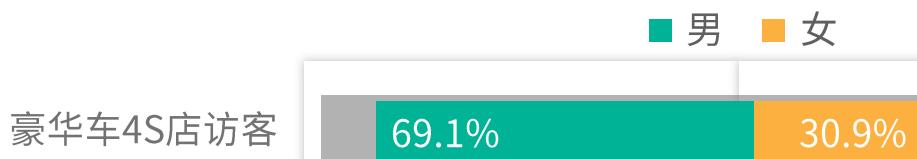
不同档次汽车4S店访客画像

不同档次4S店访客的性别和年龄分布

豪华车4S店男性访客占比高于普通车

- 豪华车4S店男性访客占比为69.1%，普通车4S店男性访客占比为67.1%
- 豪华车4S店26-35岁访客占比达63%，普通车4S店该年龄层访客占比是59.4%；普通车4S店16-25岁访客占比为23.7%，豪华车4S店该年龄层占比是20.2%

豪华车和普通车4S店访客性别分布



普通车4S店访客

67.1% 32.9%

豪华车和普通车4S店访客年龄分布

■ 16岁以下 ■ 16~25岁 ■ 26~35岁 ■ 36~45岁 ■ 45岁以上



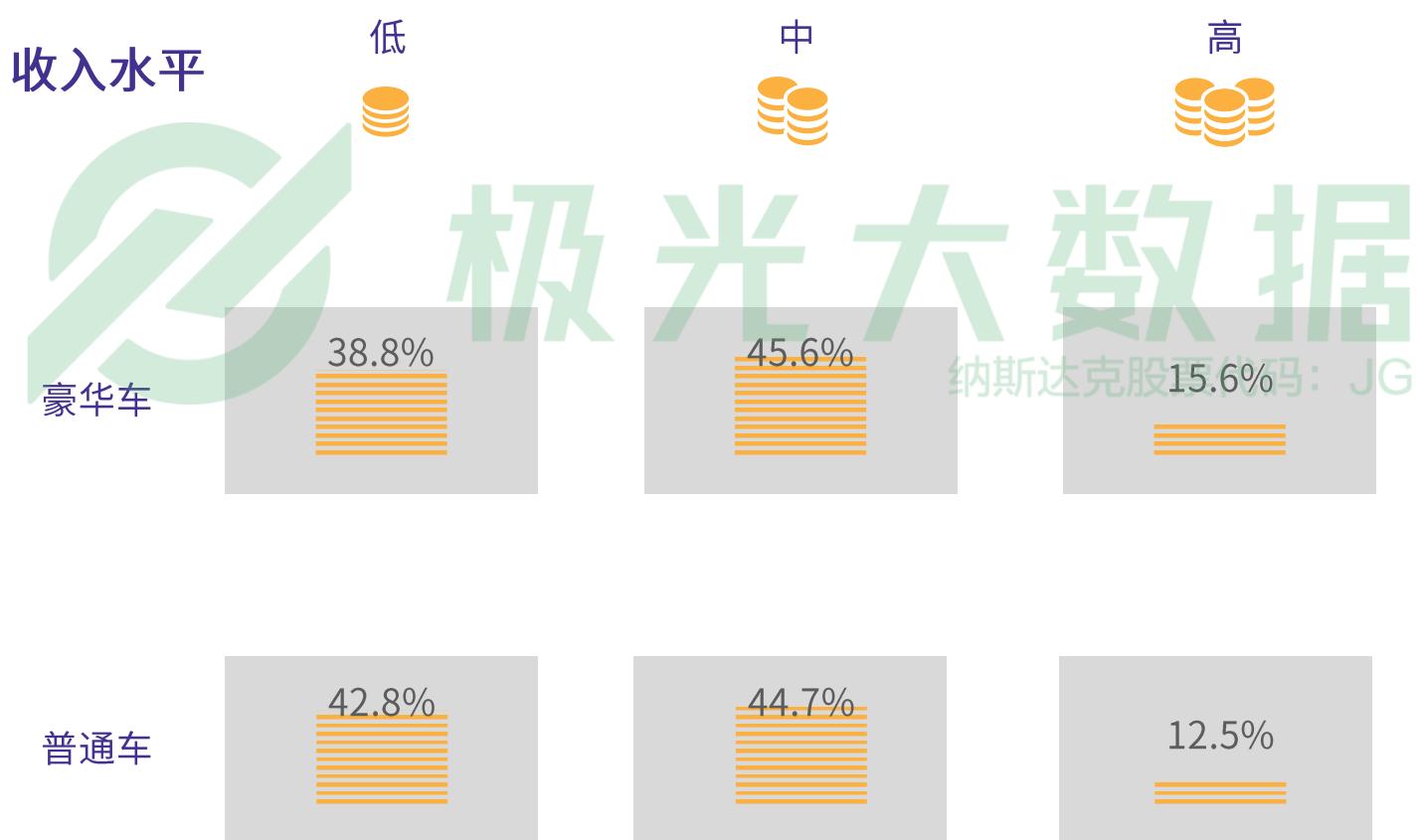
数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

不同档次4S店访客的收入水平

豪华车4S店高收入水平访客占比15.6%

- 豪华车4S店访客高收入水平占比15.6%，中等收入水平占比45.6%；普通车4S店访客高收入占比为12.5%，中等收入占比为44.7%

不同档次4S店访客的收入水平



数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

收入水平为极光基于机器学习模型推算，收入水平的含义是低收入对应月收入7千元以下，中等收入对应月收入7千-1.5万元，高收入对应月收入1.5万元以上

不同档次4S店访客app偏好指数

豪华车4S店访客人脉管理偏爱名片全能王

- 豪华车4S店访客app偏好方面，人脉管理平台名片全能王以53.9的偏好指数位居第一；汽车资讯平台汽车之家以53.2的偏好指数位居第二，电子书平台掌阅以52.5的偏好指数位居第三；金融理财偏好招商银行和掌上生活，生鲜电商偏好盒马
- 普通车4S店访客app偏好方面，掌阅以57.9的偏好指数位居第一，讯飞同声传译以52.6的偏好指数位居第二，最美天气以50.7的偏好指数位居第三

不同档次4S店访客app偏好指数

豪华车

	名片全能王	53.9
	汽车之家	53.2
	掌阅	52.5
	招商银行	51.5
	掌上生活	50.4
	最美天气	50.4
	摩拜单车	50.3
	智能识物	50.0
	讯飞同声传译	50.0
	盒马	49.4

普通车

	掌阅	57.9
	讯飞同声传译	52.6
	最美天气	50.7
	MOMO陌陌	47.1
	名片全能王	46.7
	讯飞输入法	46.4
	滴滴车主	44.1
	汽车之家	43.7
	车智汇	43.6
	深度清理大师	43.3

数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

极光app偏好指数为极光基于app大数据挖掘建立的评价指标，用于评估该群体相对于平均水平而言，对于某款app的偏好程度

CHAPTER 04

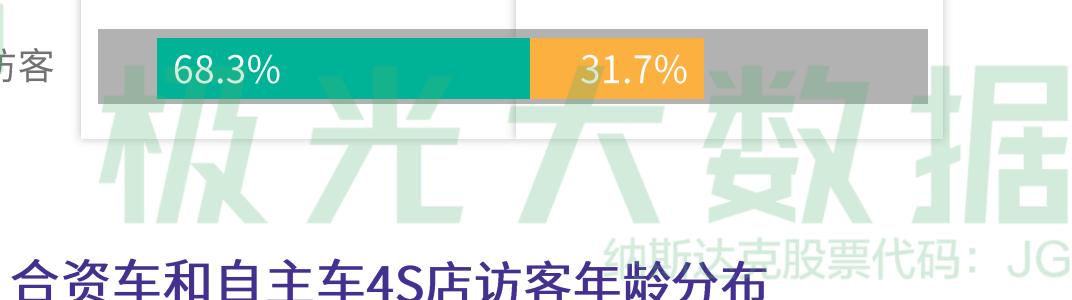
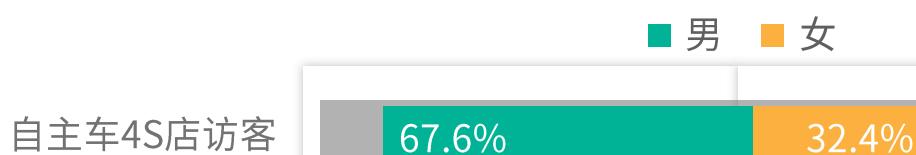
不同品牌汽车4S店访客画像

不同品牌4S店访客性别和年龄分布

合资车4S店访客男性用户占比略高

- 合资车4S店访客中，男性访客占比68.3%，略高于自主车4S店访客
- 年龄分布层方面，合资车4S店26-35岁访客占比61.1%，高于自主车；自主车4S店访客16-25岁占比23.6%，高于合资车

合资车和自主车4S店访客性别分布



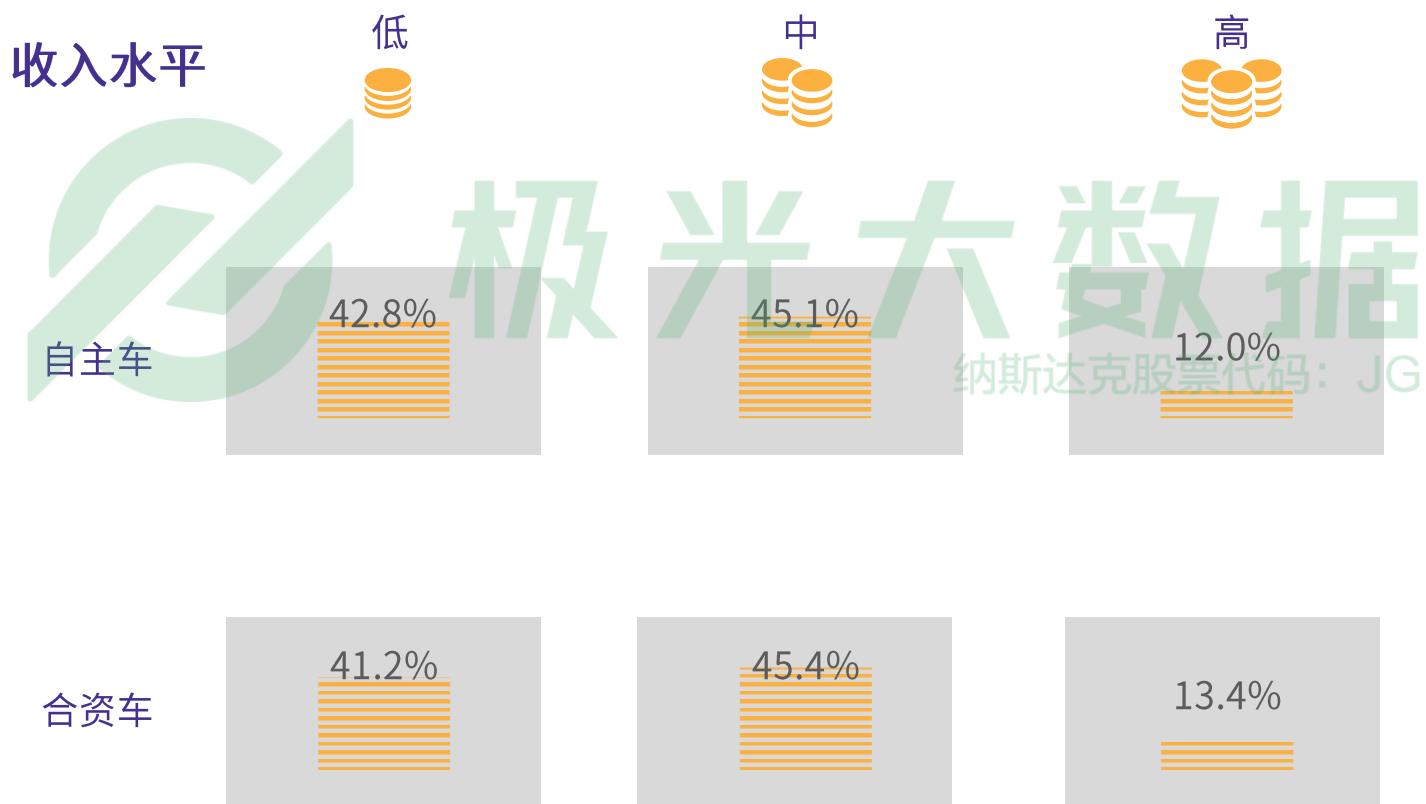
数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

不同品牌4S店访客的收入水平

合资车高收入水平访客占比略高于自主车

- 自主车4S店访客中，高收入水平访客占比12%，中等收入水平访客占比45.1%
- 合资车4S店访客高收入水平占比13.4%，略高于自主车；中等收入水平访客占比45.4%，与自主车基本持平

不同档次4S店访客的收入水平



数据来源：极光大数据（纳斯达克股票代码：JG）；数据周期：2018Q4

收入水平为极光基于机器学习模型推算，收入水平的含义是低收入对应月收入7千元以下，中等收入对应月收入7千-1.5万元，高收入对应月收入1.5万元以上

报告说明

1. 数据来源

极光大数据，源于极光云服务平台的行业数据采集及极光iAPP平台针对各类移动应用的长期监测，并结合大样本算法开展的数据挖掘和统计分析

2. 数据周期

报告整体时间段：2018.10-2018.12

3. 数据指标说明

具体数据指标请参考各页标注

汽车4S店访客：指2018年Q4到访过全国汽车4S店的人群（剔除了汽车4S店工作人员）

豪华车品牌包含DS、保时捷、凯迪拉克、奔驰、奥迪、宝马、捷豹、英菲尼迪、路虎、雷克萨斯等品牌的汽车4S店；普通车品牌指不包含豪华车品牌的其他汽车品牌；合资车品牌包括上汽大众、一汽大众、上汽通用、东风日产、北京现代等；自主车品牌包括吉利汽车、上汽通用五菱、长城汽车、长安汽车、上汽乘用车等

4. 法律声明

极光大数据所提供的数据信息系依据大样本数据抽样采集、小样本调研、数据模型预测及其他研究方法估算、分析得出，由于方法本身存在局限性，极光大数据依据上述方法所估算、分析得出的数据信息仅供参考，极光大数据不对上述数据信息的精确性、完整性、适用性和非侵权性做任何保证。任何机构或个人援引或基于上述数据信息所采取的任何行动所造成的法律后果均与极光大数据无关，由此引发的相关争议或法律责任皆由行为人承担

5. 报告其他说明

极光数据研究院后续将利用自身的大数据能力，对各领域进行更详尽的分析解读和商业洞察，敬请期待

关于极光

极光（纳斯达克股票代码：JG）成立于2011年，是中国领先的移动大数据服务平台。极光专注于为移动应用开发者提供稳定高效的消息推送、即时通讯、统计分析、社会化组件和短信等开发者服务。截止到2018年12月，极光已经为36.9万移动开发者和107.6万款移动应用提供服务，其开发工具包（SDK）安装量累计近198亿，月度独立活跃设备近10.4亿部。基于海量数据和洞察积累，极光已将业务拓展至大数据服务领域，包括精准营销（极光效果通）、金融风控、市场洞察以及商业地理服务（极光iZone）。极光将继续借助人工智能与机器学习为移动大数据赋能，致力于为社会和各行各业提高运营效率，优化决策制定。

极光产品线

极光开发者服务：高效稳定 SDK、节约开发资源、增强用户体验、提升业务效率

极光效果通：精准锁定目标用户，量身定制广告投放策略，提高运营效率

极光数据服务：解析目标客户，洞悉行业趋势，跟踪企业运营情况，帮助企业决策者提升决策效率

业务咨询请联系



极光大数据

业务咨询

Cofa: maojp@jiguang.cn

商务咨询

sales@jiguang.cn

媒体数据引用:

marketing@jiguang.cn

数据改变世界