



汽配行研

BY JEAN WU, CHI ZHANG

2016年6月



CONTENT



EXECUTIVE SUMMARY

一、汽配整体行业概况

二、汽配电商行业分析

三、汽车后市场案例分析

EXECUTIVE SUMMARY

■ INDUSTRY HIGHLIGHTS

- 1.3亿辆持续增长私家车市场需求
- 近3万亿人民币产值，汽配行业整体发展稳定
- 汽配进出口维持顺差，但核心零部件仍依赖进口
- 324万亿美元汽配进口市场由发达国家占据主要位置

■ BP HIGHLIGHTS

- 主攻美国德国品牌进口
- 创始人连续创业者，有6年汽车国际贸易及配件市场经验
- 已形成一定的上下游资源
- 消除中间环节，价格优势明显（便宜25-40%）

赞车配当前定位与优势

- 主营业务：B2B汽车配件销售
- O2O模式：线上交易平台，对接线下汽车维修养护厂、4S门店
- 上游：汽车配件生产厂商
- 下游：维修养护厂、4S门店
- 细分差异：国外配件进口
 - 国外配件一级总代理——赞车配——修理厂
- 核心竞争优势
 - 主营中高端汽车品类经销代理权
 - 主要针对德国、美国零配件进口，两来源国占中国进口零部件市场近40%
 - 创始人有连续创业经验，6年汽车国际贸易及配件市场经验，具备一定的上游品牌资源
 - 下游资源
 - 102家奔驰4s店
 - 136家修理厂位于浙江
 - 200多家修理厂

一、汽配整体行业概况

- (一) 汽配行业属汽车后服务行业细分领域
- (二) 汽车行业步入成熟期，1.3亿现存私家车市场规模庞大
- (三) 汽车零配件行业步入稳定发展期，毛利率围绕15%上下浮动
- (四) 汽车零配件维持贸易顺差，但核心零部件仍依赖进口
- (五) 发达国家占据汽车零配件进口市场主要位置
- (六) 汽车主要易损件及一般更换周期

(一) 汽配行业属汽车后服务行业细分领域

中国汽车+互联网产业链全景



汽车后服务市场

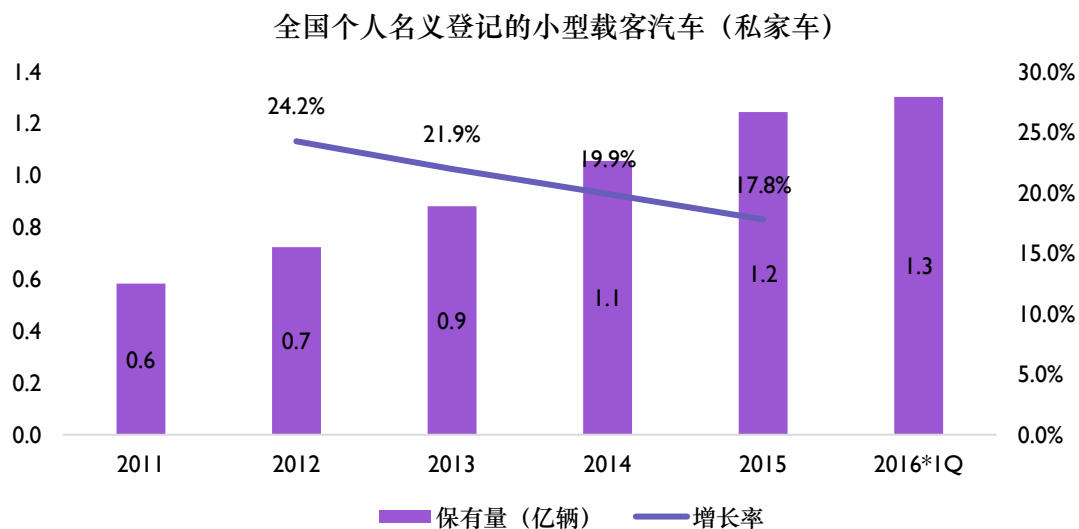


来源：谢晨星，虎嗅网 <http://chuansong.me/n/323894025079>，更新至2016年5月

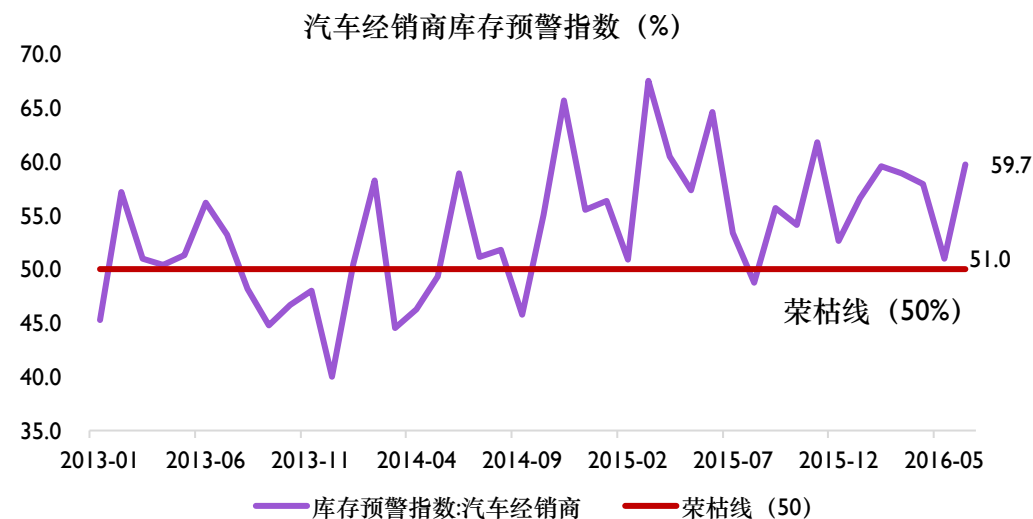
注：小马购车，加油宝 系执一资本portfolio company

(二) 汽车行业增长步入成熟期，1.3亿现存私家车市场规模庞大

保有量增长趋势保持，但增速持续下滑



经销商库存预警，汽车销售承压



注：根据PMI编制的原理，库存预警指数采用扩展指数的编制方法，以50%作为荣衰线。50%以下均处于合理范围。库存预警指数越高，反应出市场的需求越低，库存压力越大，经营压力和风险越大。