

群雄割据，抢占共享出行下一个风口

中国互联网汽车分时租赁市场专题分析2018

本产品保密并受到版权法保护

Confidential and Protected by Copyright Laws

Analysys 易观
你要的数据分析



分析定义与分析方法



分析定义

- 中国互联网汽车分时租赁：基于互联网和移动设备应用，以小时或分钟计费，随取随用随还自助式出行汽车租赁服务，满足人们碎片化用车需求。



分析范畴

- 分析对象：中国互联网汽车分时租赁行业。
- 本报告涉及的关键字：互联网汽车分时租赁、互联网出行、共享出行、新能源汽车发展、共享经济等。
- 本报告的国家或区域主要包括：中国大陆，不包括港澳台地区



数据说明

- 易观千帆“A3”算法升级说明：易观千帆“A3”算法引入了机器学习的方法，使易观千帆的数据更加准确地还原用户的真实行为、更加客观地评价产品的价值。整个算法的升级涉及到数据采集、清洗、计算的全过程：1、采集端：升级SDK以适应安卓7.0以上操作系统的开放API；通过机器学习算法，升级“非用户主观行为”的过滤算法，在更准确识别的同时，避免“误杀”。2、数据处理端：通过机器学习算法，实现用户碎片行为的补全算法、升级设备唯一性识别算法、增加异常设备行为过滤算法等。3、算法模型：引入外部数据源结合易观自有数据形成混合数据源，训练AI算法机器人，部分指标的算法也进行了调整。

目录

CONTENTS

- 01  | 中国互联网汽车分时租赁市场发展现状
- 02  | 中国互联网汽车分时租赁企业分析
- 03  | 中国互联网汽车分时租赁市场发展趋势

PART 1



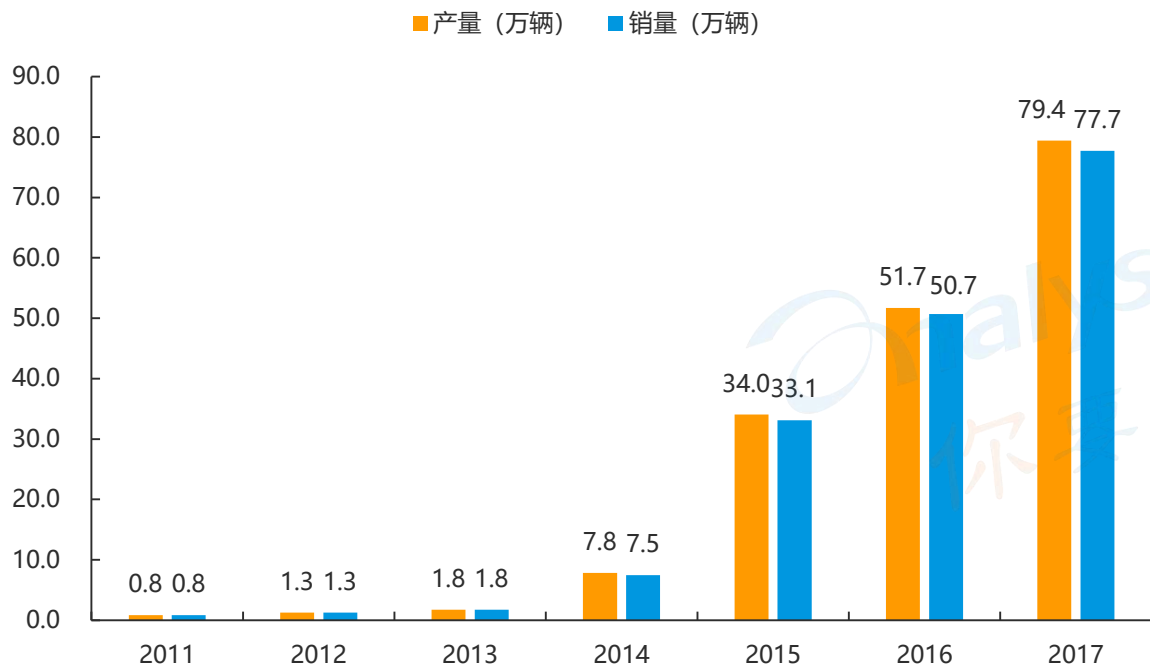
中国互联网汽车分时租赁市场发展现状

© Analysys 易观

www.analysys.cn

中国新能源汽车产业呈现爆发式增长，为分时租赁提供良好的发展机遇

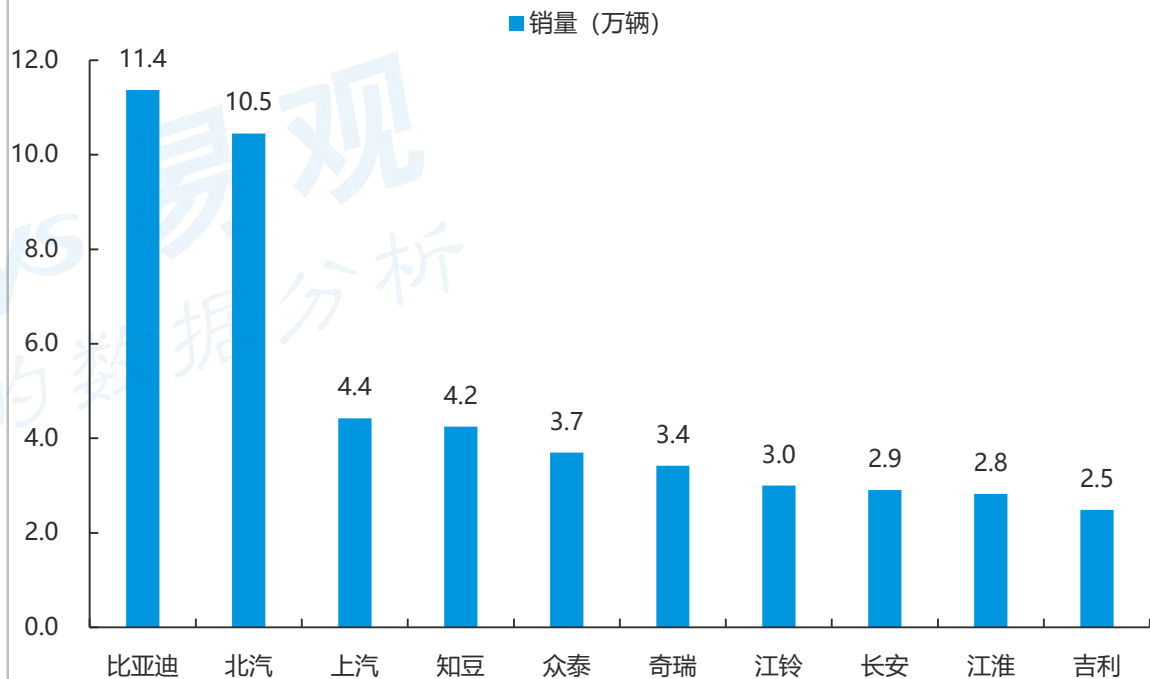
2011-2017年中国新能源汽车产销量情况



© Analysys 易观·中国汽车工业协会

www.analysys.cn

2017年中国新能源车企汽车销量Top10

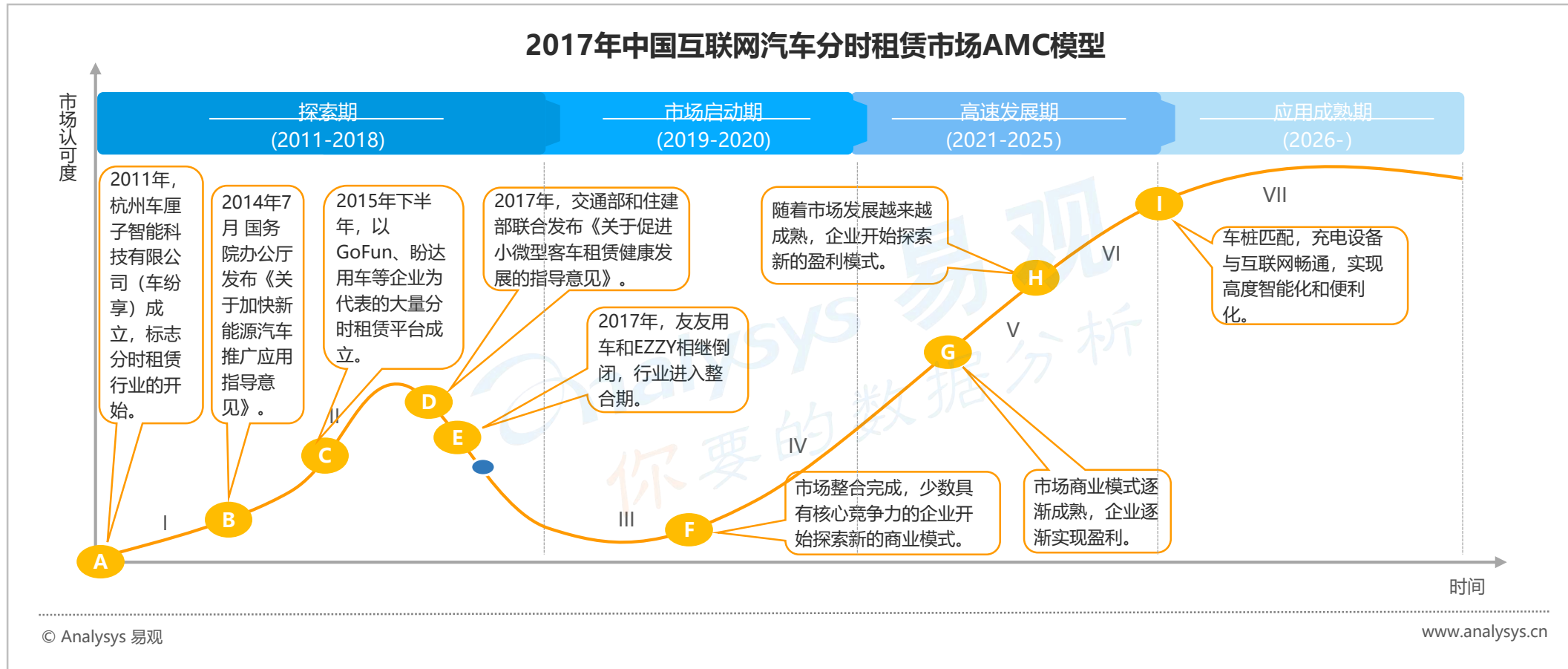


© Analysys 易观·市场公开信息整理

www.analysys.cn

- 2011-2017年，中国新能源汽车产业实现爆发式增长，截至2017年12月底，中国新能源汽车产销量分别达到79.4万辆和77.7万辆，其中，比亚迪、北汽新能源汽车销量位列行业前两名，销量分别达到11.4万辆和10.5万辆，其他车企也均实现了不同程度的销量增长。
- Analysys易观分析认为，新能源汽车产业的蓬勃发展为分时租赁领域提供了良好的发展机遇，车企的加入降低了分时租赁的车辆成本。随着新能源汽车产业的不断进步，车辆续航里程、公共充电站的增加都将更有利于分时租赁的全面发展。

中国互联网汽车分时租赁进入深度整合期



- 分时租赁发展历时7年, 结束了第一波爆发式增长, 随着交通部和住建部联合发布《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》, 整体行业开始步入深度整合期。Analysys易观分析认为, 国家对分时租赁领域的监管趋于严格, 行业内每一个企业都将实现规范化运营, 一些运营不规范的企业会随着监管的不断严苛而逐渐被市场淘汰, 最终留下数家具有正确商业模式且运营规范的企业, 整体市场预计将在2020年初迎来新一轮增长。

分时租赁符合时代发展需求，并在政策的指导下加速落地，为用户提供多种出行方式

P

政策推进分时租赁加速落地

- 2014年，北京市政府出台《关于本市促进新能源汽车分时租赁业发展的指导意见》。
- 2015年，国务院会议表示鼓励并支持汽车共享模式的发展。
- 2016年，上海市政府出台《关于本市促进新能源汽车分时租赁业发展的指导意见》。
- 2017年，交通部和住建部联合发布《关于促进小微型客车租赁健康发展的指导意见》。

E

分时租赁模式契合汽车出行领域发展轨迹

- 2017年，中国汽车保有量达2.17亿辆，同比增长11.86%。2017年，新车销量达2887.89万辆，同比增长2.95%，其中新能源汽车销量达77.7万辆，同比增长53.3%。人们对传统动力汽车需求逐渐下降，新能源汽车需求增长。
- 2017年，中国GDP增速达6.9%，中国人均可支配收入，名义增长9.0%，实际增长7.3%。随着人们物质生活得到提高，对出行类别的需求也开始增加。

S

主流消费群体愿意尝试不同的出行方式

- 消费人群年轻化，80、90后人群愿意尝试不同的出行方式，移动出行契合主流消费人群的消费习惯。
- 车企、租车企业和出行平台等不同领域的公司纷纷向分时租赁领域布局，行业内玩家逐渐增多。
- 新能源产业快速发展助力分时租赁模式场景优化。

T

技术突破助力分时租赁完善运营

- 新能源汽车续航能力不断提高，配套充电网点数量不断增加，逐渐补齐新能源汽车出行短板。
- 移动支付技术日渐成熟，互联网征信体系逐步完善。
- 区块链、大数据技术成熟，有效提高企业运营效率。
- 未来车联网技术成熟后，分时租赁有望与生活服务实现协同贯通。

中国互联网汽车分时租赁以新能源车型为主导，新能源产业升级促进分时租赁快速发展



- 目前，分时租赁领域按运营车辆动力源划分可以分为新能源汽车和传统能源汽车。市场上绝大多数分时租赁项目以新能源车型为主，选择传统能源汽车的企业也逐渐开始纳入更多的新能源车型，以迎合市场需求。
- 分时租赁模式诞生的时间点与中国新能源汽车的起步发展期不谋而合，新能源产业升级将分别从充电桩建设、车辆续航能力和出行解决方案三个方面促进分时租赁快速发展。

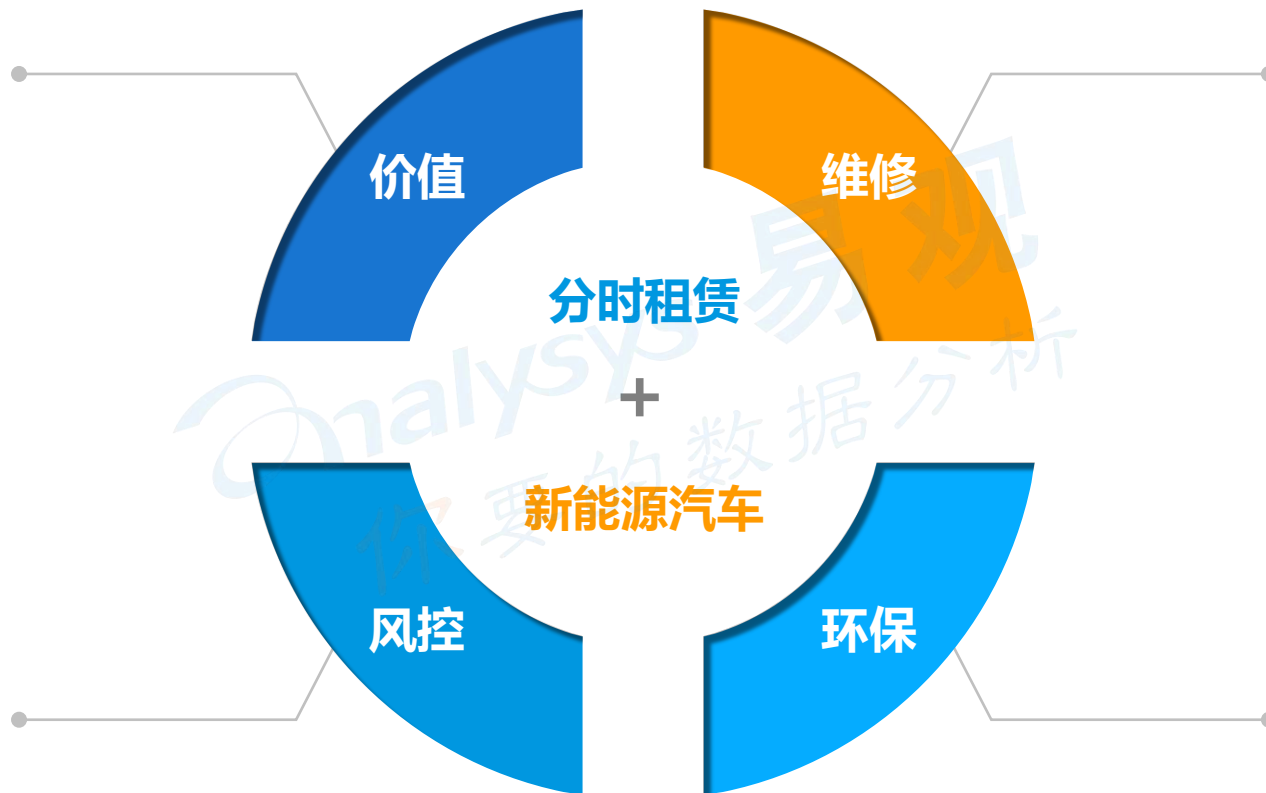
分时租赁与新能源汽车融合具有先天优势

- **契合度：**相比燃油车，新能源汽车的折旧成本高，充电蓄能耗时长，分时租赁场景比家用购置场景更加契合。
- **经济性：**新能源汽车的能量转化效率极大程度的高于传统燃油车，使用车过程更具有经济性

- **风控：**新能源汽车残值率低，二手交易市场上新能源汽车二手车产业链不成熟，尚未形成灰色交易地带，极大地降低了车辆盗抢风险。

- **维修：**新能源汽车相比燃油车没有复杂的发动机结构和滤清器，结构更加简单，分时租赁模式对车辆的损耗更频繁，新能源汽车在后期维修保养成本更低，可以有效降低车辆维修成本。

- **环保：**随着人们环保意识的逐渐增强，以及国家对新能源产业的大力扶植，运营新能源汽车无疑是符合时代发展的重要一步。



分时租赁的盈利模式尚未形成，丰富收入结构降低运营成本成为企业盈利的关键点



分时租赁模式尚处于发展初期，企业发展面临诸多挑战

01

牌照紧缺

伴随新能源汽车的快速发展，新能源号牌发放从最初的应用即领到如今排队领号的局面，稀缺性逐渐显现，号牌资源稀缺将严重制约分时租赁企业的规模扩张。

03

车辆管理困难

车辆使用过程中经常会出现处理违章不及时、车内卫生影响使用等问题，虽然设立了相应的风控机制，但依然会影响车辆的使用，给车辆管理增加负担。

05

退押金时间长

分时租赁的押金金额在500-1500不等，用户更愿意以信用免押金或随用随存的方式缴纳押金，但出于对企业风控的考虑，大部分企业退押金的周期在半个月以上，严重影响用户体验。

02

充电设施不足

中国公共充电设施尚无法满足车辆的充电需求，尽管分时租赁以停车场集中充电为主，但公共充电设施的不完备会造成用车过程中的不便，降低用户体验。

04

网点布局不足

分时租赁用车网点布局较为分散，无法满足用户随用随取的需求，并且大部分还车网点距离最终目的地仍有一段距离，影响用户用车的便捷性和体验。

06

运营成本高

车辆折旧费用高和停车成本高是企业发展过程中遇到的重点挑战之一，尤其是在热门商圈和办公区域，运营成本过高严重限制了企业的经营发展，甚至给企业带来资金层面的压力，影响企业生存。

阻碍
&
挑战

互联网汽车分时租赁与产业链各个环节展开战略合作，步入快速发展时期



各方主角纷纷登场，无人驾驶分时租赁是大势所趋，新技术助力分时租赁快速发展



2017年8月，滴滴租车上线“分分租”业务，涉猎分时租赁市场，试水短时租赁业务。

新主角



2017年12月，宝马与EVCARD达成合作，选取成都作为首个落地城市，共同推广分时租赁业务ReachNow。



新方向



2018年2月，易开出行推出“车桩位一体化”战略，并四川同程达签订了战略合作协议，将分时租赁业务延伸至物流市场，为分时租赁业务带来了新的发展方向。

新体验



2018年3月，神州租车在北上广深上线分时租赁平台iCAR，iCAR利用神州租车闲置燃油车车辆资源开展分时租赁业务，不按车型收费，宝马、路虎与经济型车同价，低边际成本参与市场竞争。



率先在北京启用“人脸识别”技术进行用户身份识别，将向全国范围延伸，提高企业风控管理能力、便于免押金的用车服务，提升用户体验。



GoFun Pro
高端品牌上线，拥有宝马i3等多种车型，为用户提供更加高端舒适的用车体验。



新技术

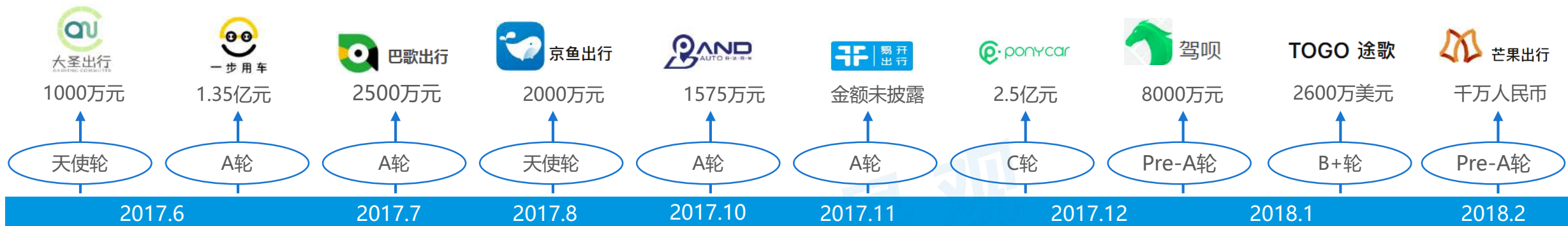


2017年11月，百度、力帆汽车及盼达用车达成战略合作，将围绕自动驾驶展开合作，推动自动驾驶共享汽车商业应用。



A轮及A轮前融资占据市场主流，资本助力创新企业入局，市场爆发期即将到来

2017年至今分时租赁市场投融资概览



- 根据Analysys易观不完全统计分析，2017年至今的分时租赁行业整体总体资金额高于2016年，其中以PonyCar、途歌、GoFun出行为代表的几家平台累计融资金额相对较高。但行业内企业融资轮次以A轮前为主，表明重模式入局的分时租赁市场发展尚处于早期阶段，商业模式和盈利模式还有诸多可探索和挖掘的空间，借助资本支撑的新企业入局仍然存在一定的发展机遇。
- Analysys易观分析认为，随着居民消费习惯持续养成，服务不断完善，行业内企业加快融资速度以抢占市场，预计2018年-2019年将有更多资本进入市场。

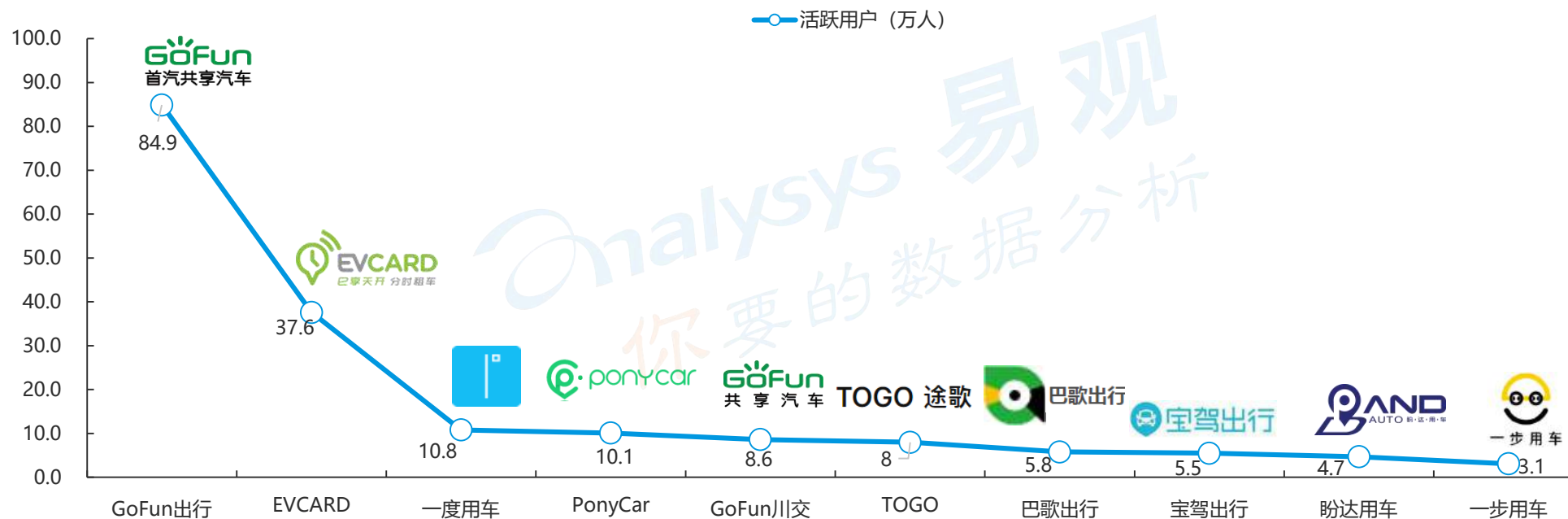
中国分时租赁企业累计融资金额TOP3

企业	累计融资额	最新轮次
 PonyCar小马用车	4.5亿元人民币	C轮
 TOGO途歌	3.95亿元人民币	B+轮
 GoFun出行 首汽共享汽车	2.14亿元人民币	A轮

数据说明：根据市场公开信息进行不完全统计

GoFun和EVCARD领跑中国互联网汽车分时租赁APP活跃用户排行榜

2018年3月中国互联网汽车分时租赁APP活跃用户TOP10



数据说明：易观千帆只对独立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2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

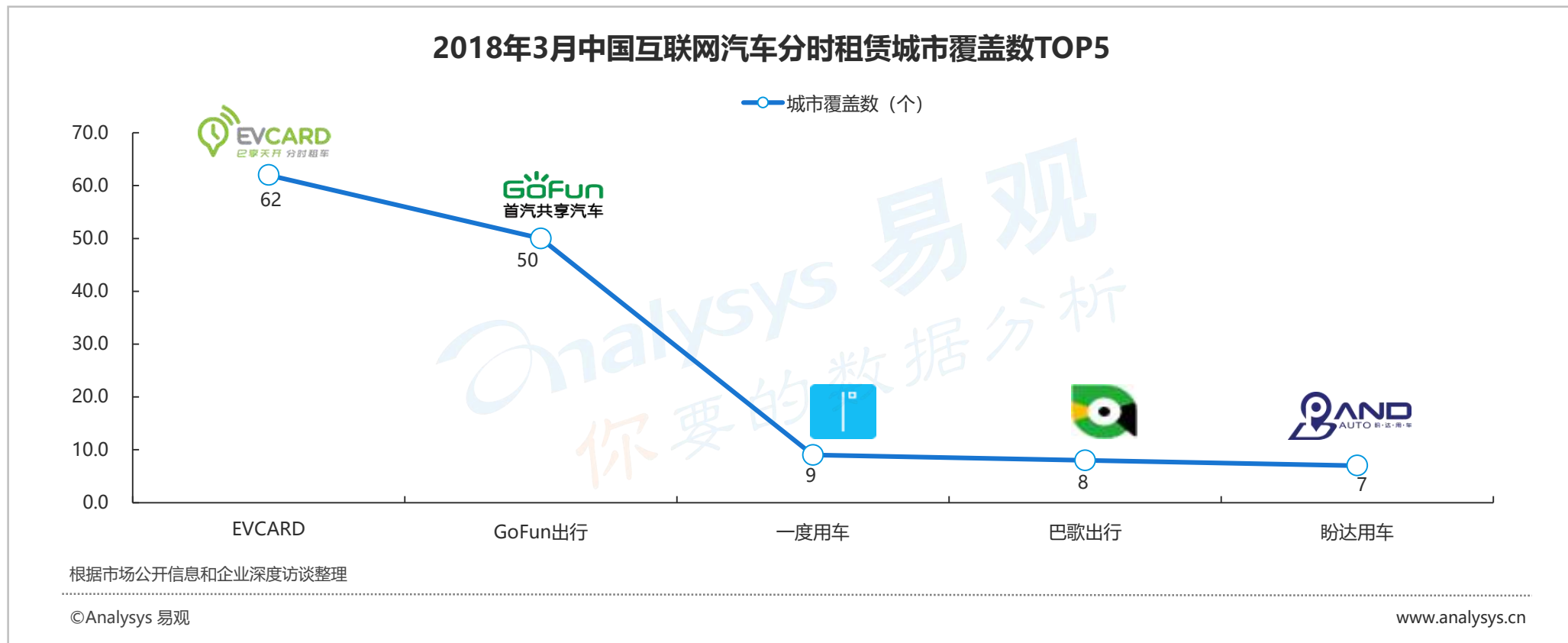
GoFun出行是首汽旗下新能源汽车分时租赁项目，GoFun川交是首汽与四川交投集团合资成立的新能源汽车分时租赁项目，目前GoFun川交平台相关车辆也可通过GoFun出行APP进行借还车服务。

© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

- 截至2018年3月，中国互联网汽车分时租赁活跃用户TOP10中的企业，GoFun和EVCARD两家企业脱颖而出，活跃用户数量分别达到84.9万人和37.6万人，分列行业前两名，成为分时租赁领域中发展速度较快的两家企业。

EVCARD和GoFun出行的城市覆盖数遥遥领先，行业第一梯队开始形成



- 截至2018年3月，EVCARD与GoFun出行的城市覆盖数分别占据行业前两名，并在过去的一段时间实现了一定规模的城市扩张，由于开拓新城市面临着牌照、停车资源、充电桩资源等诸多方面的挑战，从行业整体来看，各家企业均采用稳健而理性的方式进行城市扩张。此外，以EVCARD为代表的企业开始逐步向三四线城市进行业务布局，三四线城市公共交通不够完善，存在发展机遇，但也面临用户习惯尚未养成、以及用户出行距离短等多种问题。

互联网汽车分时租赁以男性为主，普遍表现出较强的消费能力，四川及沿海地区用户更为活跃

用户性别分布



64%



36%

用户年龄分布



69%

36岁以上用户人群占比增加，年龄上涨趋势明显

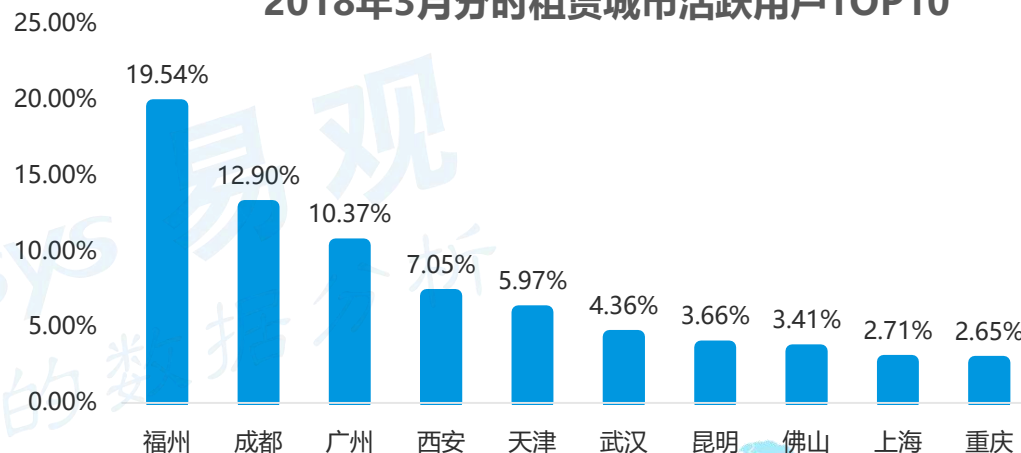
消费能力分布



68%

行业偏好中高消费人群，该用户人群占比近七成

2018年3月分时租赁城市活跃用户TOP10

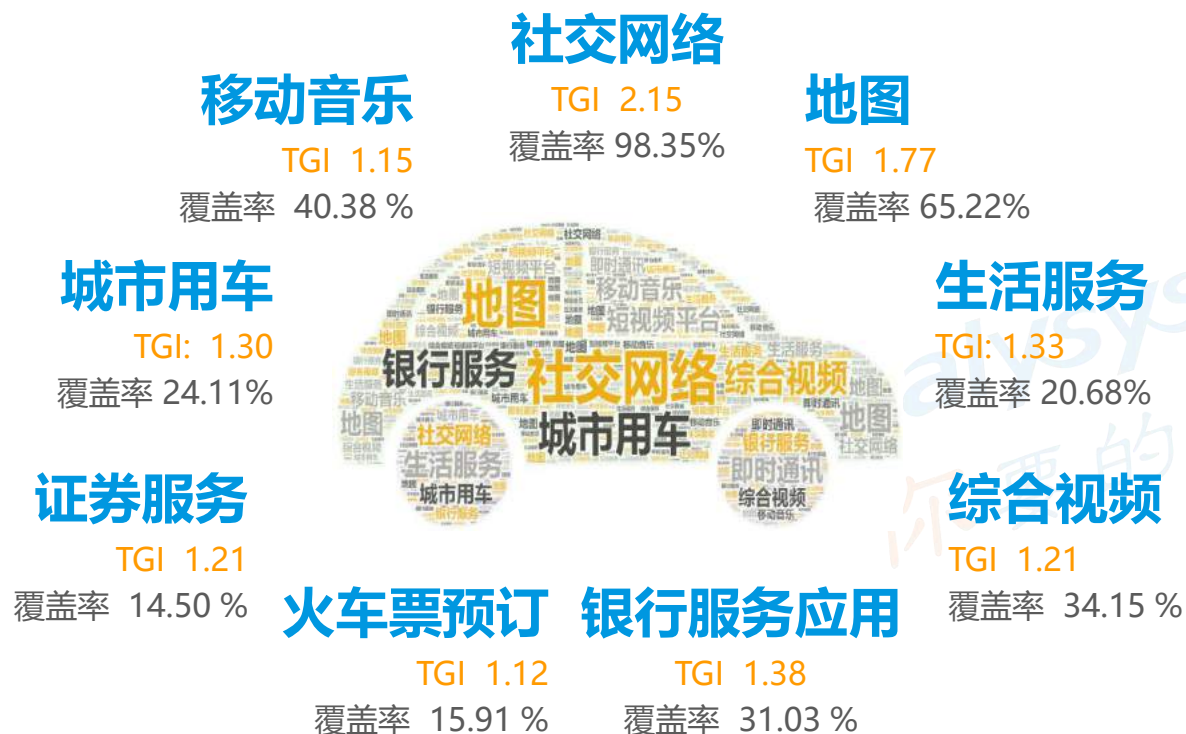


颜色越深表示该区域内目标人群越集中

数据说明：易观万像只对独立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2018年第1季度易观万像基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

高消费能力表现出高收入和高理财需求，商务差旅频次高，生活服务类APP依赖度更大，听音乐看视频常伴于差旅生活

2018年3月中国互联网分时租赁用户偏好



- TGI表示在指定时间段内，所选人群对相应领域的偏好程度(TGI)；
TGI值=1即等于全网平均水平，TGI值>1即有偏好；值越大，偏好越强。
- 覆盖率表示目标人群使用相应领域中APP(万像TOP2000中从属于该领域的APP)的活跃用户数的比例；

数据说明：易观万像只对独立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2018年第1季度易观万像基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

■ 追求高品质出行

分时租赁领域用户对地图导航和城市用车类APP偏好程度远高于全网平均水平，且其公共交通领域TGI为0.97略低于全网水平。表明分时租赁领域用户拥有较高出行需求，相比于公共交通更愿意使用分时租赁、自驾或使用城市叫车等高品质服务。

■ 理财需求强，爱炒股

分时租赁领域用户相比于全网用户，喜好理财，日常使用一行服务类APP，证券服务类APP行为较多。

■ 懂得享受生活

相比于全网用户，分时租赁领域用户在移动端使用如美团、大众点评、口碑等生活服务类APP行为特征明显，表明老司机更热衷于享受美食、购物等服务。

■ 相比于打游戏，闲暇时间更喜好看视频听音乐

综合视频类、短视频综合平台类、移动音乐类APP与用户关联值较高，且在该领域用户中覆盖率较大。表明用户闲暇时间喜欢听音乐，看网络视频。该领域用户与游戏各细分领域的关联值均偏低。

PART 2



中国互联网汽车分时租赁企业分析

© Analysys 易观

www.analysys.cn

GoFun出行：以自身资源优势实现市场规模化布局，依靠专业化运营能力提高用户出行体验



资源背景

企业背景

GoFun出行背靠首旅集团及首汽集团，具有资源、资金、场地、车辆、充电设施等天然优势。



融资情况

时间	金额（元）	轮次
2016.11	2.14亿	A

用户规模

注册用户：500万+
3月MAU：84.9万人



城市

城市分布

GoFun出行总部位于北京，服务网点覆盖北上广深、一线城市及省会、沿海经济发达二线城市。



车辆

豪华车型



宝马i3

基础车型



奇瑞EQ



奇瑞EQ1



江淮IEV6e



雪佛兰科沃兹

平台车辆
总计3万辆

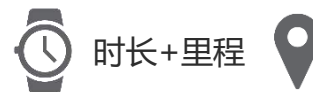
运营

运营能力

专业化出行运营团队



计费方式



盈利能力

平均单车日订单量：4.5单
平均订单金额：80-100元

数据说明：易观千帆只对独立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2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。
月活跃用户规模依据易观千帆；其余数据根据公开资料和企业访谈收集整理

GoFun出行：依靠多样化商业模式在行业内实现差异化竞争，为用户、行业和产业创造多重价值

商业模式

□ A2B

GoFun出行：A点取车，B点还车。

□ A2X

Fun开停：A点取车，任意停靠。

□ GoFun川交

政府合作：GoFun出行与四川交投集团合作，共同服务用户出行需求。

□ 平台化运营

通过以加盟的方式为车辆提供商提供分时租赁运营服务。

盈利模式

□ 现在

用车租金：以“时长+里程”的方式向用户收取分时租赁费用。

□ 未来

广告收入：通过线下流量优势吸引广告商入驻。

二手车交易：通过二手车交易将不适合运营的车辆出售。



用户

- 满足有本无车人群对出行的刚性需求。
- 消除工作日限号对用车需求的限制。
- 满足商务人士对差旅出行私密性的需求。
- 满足郊游出行对自由性的需求。

行业

- 促进分时租赁规范运营健康发展。
- 丰富城市分时租赁网点布局密度。
- 吸引社会资本对分时租赁领域的关注。

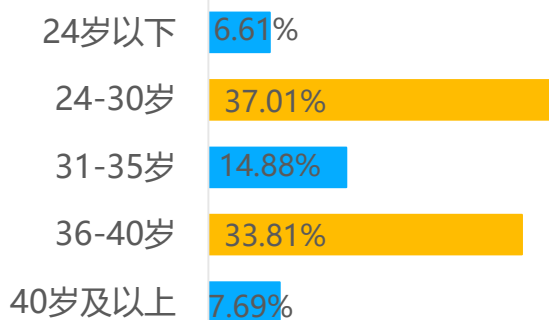
产业

- 促进汽车能源结构转型。
- 加快充电桩网点建设速度。
- 引导车企向出行服务转型。
- 为车联网技术提供广泛的应用场景。
- 丰富移动支付线下使用场景。

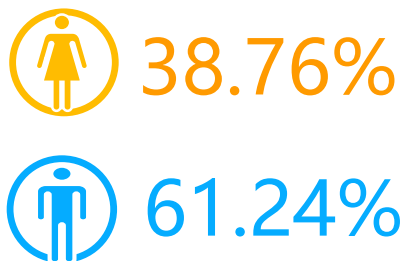
GoFun出行：一线及以上级别城市的用户占比超九成，用户以中青年男性为主，具有较强消费能力

Analysys 易观
你要的数据分析

年龄分布

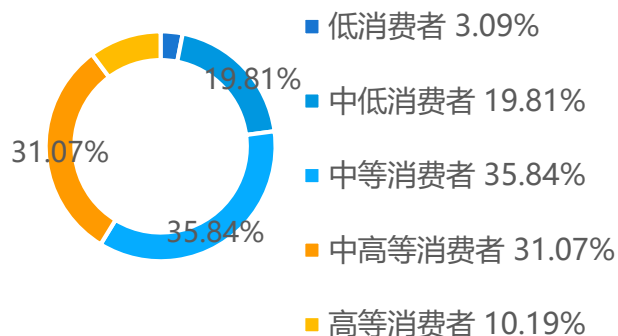


性别分布



GoFun
首汽共享汽车

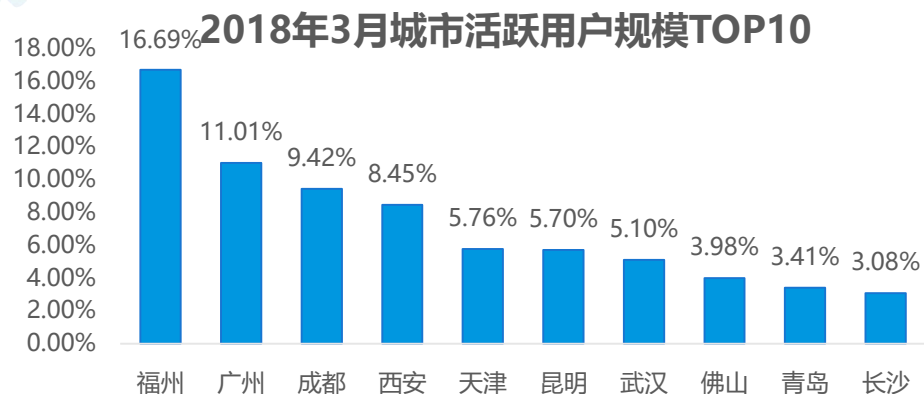
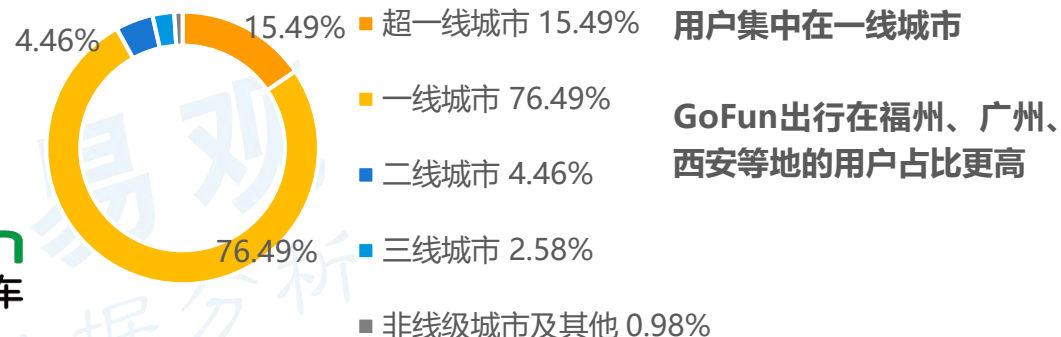
消费能力分布



用户集中在24-30岁和36-40岁两个年龄段，前者是刚步入职场青年，偏爱移动消费，后者收入稳定，家庭用车需求多

超四成用户为中高及高等消费者

地域分布



数据说明：易观千帆只对独立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2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

EVCARD：现阶段专注于自营模式为用户提供经济便捷绿色的出行方式，未来致力于打造分时租赁服务平台



	2015年	2016年	2017年	2018年3月
城市	<ul style="list-style-type: none">上海嘉定区50个网点建成EVCARD正式启动运营进入首个外地城市浙江丽水	<ul style="list-style-type: none">上海第1000个网点建成进入成都、南京	<ul style="list-style-type: none">进入海南等40+城市	<ul style="list-style-type: none">全国共62个城市全国近12000个网点
用户	<ul style="list-style-type: none">会员数突破1万	<ul style="list-style-type: none">年底注册用户数突破20万	<ul style="list-style-type: none">注册用户超过160万	<ul style="list-style-type: none">累计注册会员：224万+月活跃用户规模：37.59万人
车辆		<ul style="list-style-type: none">投入运营车辆突破1千辆	<ul style="list-style-type: none">运营车辆破万13种车型	<ul style="list-style-type: none">全国车辆：27000车辆全国车位数：近61000个

数据说明：易观千帆只对独立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2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

数据说明：月活跃用户规模依据易观千帆；经营数据来源于市场公开资料及企业访谈，数据截至2018年3月

© Analysys 易观·易观千帆·A3

www.analysys.cn

发展战略

市场启动期自营做重，降本提效

- 抢占场站、牌照、充电桩资源,增加运营网点，减少调度成本。
- 持续优化运营模式，提高服务标准化。
- 市场启动期企业众多，实力相差不大，平台对各玩家把控力较弱。故此阶段专注于自营模式，打磨产品。

自营
做重



平台
运营

市场发展期平台化运营，共享资源

- 实现场站和充电桩的资源共享，提高利用率。
- 凭借前期经验，实现平台服务标准化。
- 未来市场高速发展期第一梯队玩家基本确立，凭借资源能力聚集中小企业，进一步提高市场占有率。

EVCARD: 以用户出行体验为中心开展多维度战略合作, 在旅游城市进行特色化运营

- 碧桂园物业与环球车享达成战略合作。
- 共享汽车概念引入社区, 打造业主出行新方式。



- 在安徽黄山、双流黄龙溪、海南、温江国色天香等点旅游景区和热门区域周边设立网点。
- 提供特色自驾游服务。
- 与洲际酒店集团开启战略合作。
- 打造住宿、自驾无缝连接服务。



- 与上海国际机场签署合作协议, 在浦东机场、虹桥机场等大型交通枢纽, 建立网点, 满足乘客城内、城际出行需求。
- EVCARD与华晨宝马之诺合作, 一次性投入150辆之诺1E纯电动汽车。
- 宝马与EVCARD合作推广其分时租赁业务ReachNow。
- EVCARD接入高端车型, 满足起高端商务需求。

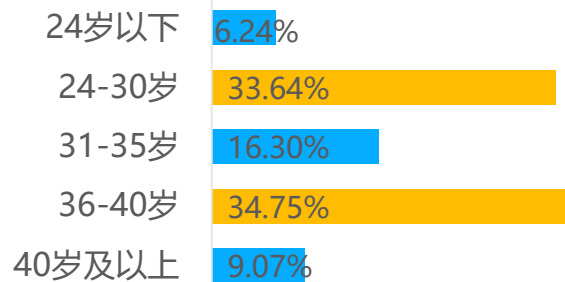
- EVCARD与三大保险公司合作, 在车辆保险、承保理赔服务、车辆维修、品牌推广及会员服务等方面提供保险服务。
- 保障用户在车辆使用中的权益。



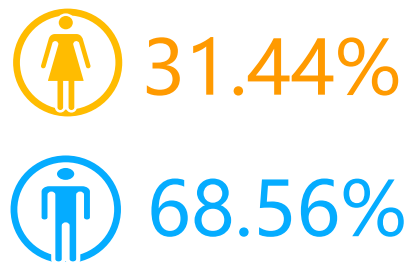
EVCARD:用户以31-40岁男性为主, 上海、成都、广州三城用户占比近5成, 且有上涨趋势

Analysys 易观
你要的数据分析

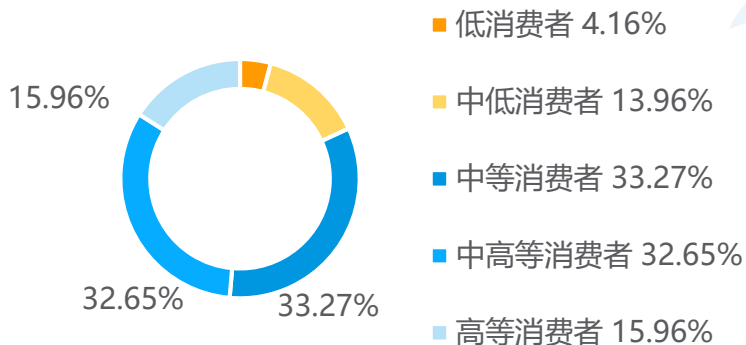
年龄分布



性别分布



消费能力分布



31-40岁用户占比超50%

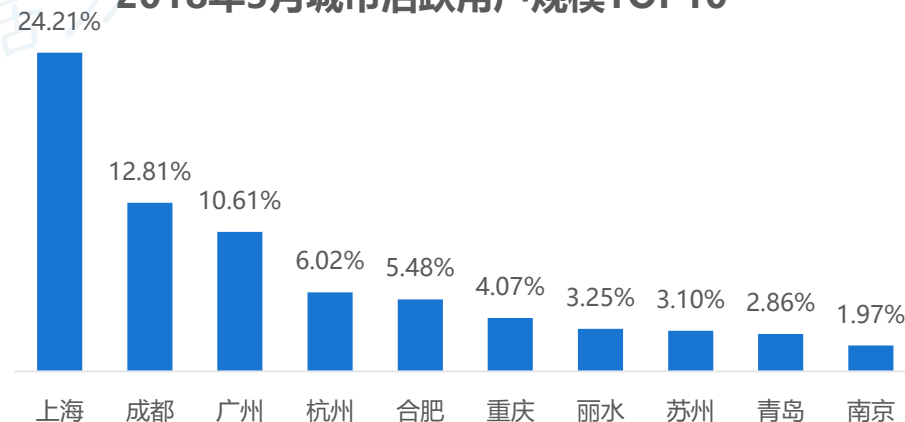
男性用户偏多占比约69%

中高及高等消费者偏多, 占比约49%

地域分布



2018年3月城市活跃用户规模TOP10



数据说明: 易观千帆只对独立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2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

盼达用车：集中式充电与免押金服务为分时租赁提供新运营模式

力帆资源支持



力帆全生态化布局

- 其股东力帆集团ibblue战略，构建新能源车生态，例如：移峰能源、无线绿洲、新能源汽车产业发展（重庆）有限公司。
- 力帆帮助盼达用车整合供应端上游资源，助力其快速发展。



定制化车辆生产

- 盼达用车将用户出行体验反馈给力帆，优化车辆生产。

技术优势



集中式换电的续能方式

- 集中充电，降低电池损耗。
- 降低停车位要求加速运营网点扩张。
- 单车实际使用时长提高，利于提高盈利性。截至17年3月单车单日平均运营时长为8~10个小时。



云平台智能调度

- 与阿里云合作基于实时数据、预估站点车辆需求，实现车辆充换电智慧调度。

创新化运营



“协调车位+独占车位”

- 停车场少量专属车位。
- 大部分为公共车位，盼达用车有优先停车权。
- 减少车位空置率，节约成本。



押金减免服务

- 与蚂蚁金服合作基于芝麻信用免押金吸引用户。与中信银行合作基于信用体系提供分期支付，用户余额赚利息等服务。

布局城市
7个

车辆规模
7000+

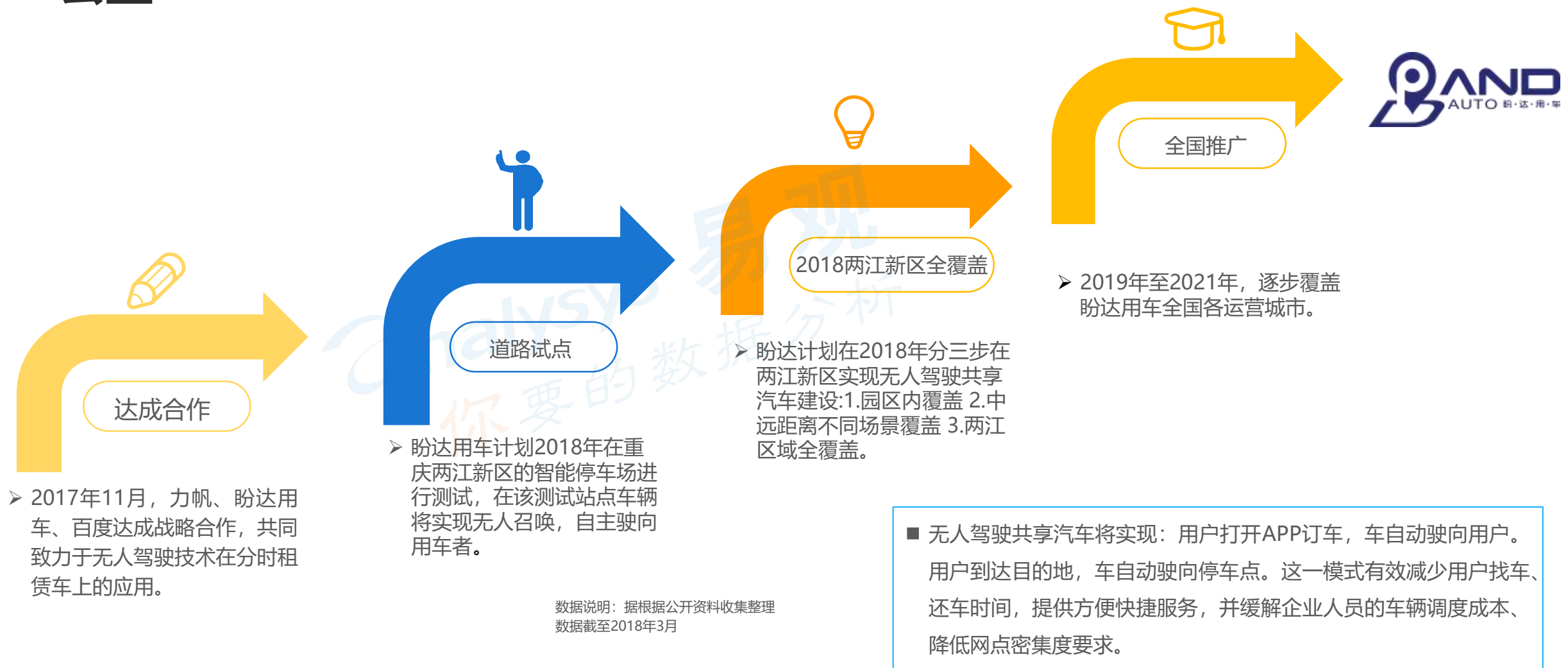
车型种类
力帆330EV
力帆620EV

3月MAU
4.68万人

数据说明：易观千帆只对独立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2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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。

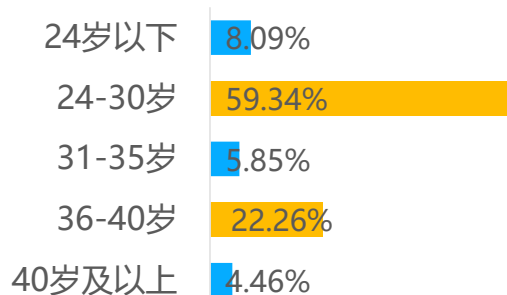
数据说明：月活跃用户规模依据易观千帆；经营数据来源于市场公开资料及企业访谈，数据更新截至2018年3月

盼达用车：分时租赁+无人驾驶，打通停车场到用户的最后一公里

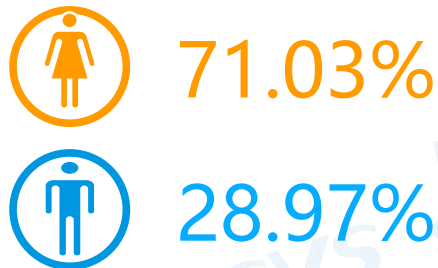


盼达用车：用户以刚步入职场女性为主，消费能力较强，近九成用户在广州、重庆，区域化运营明显

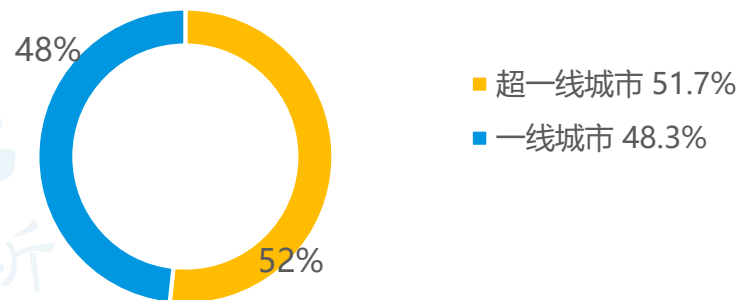
年龄分布



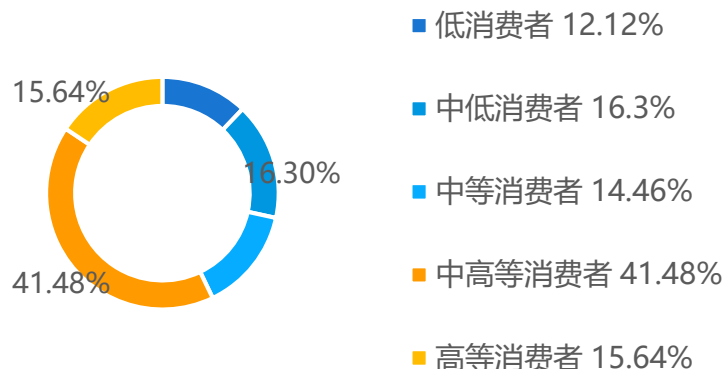
性别分布



地域分布



消费能力分布

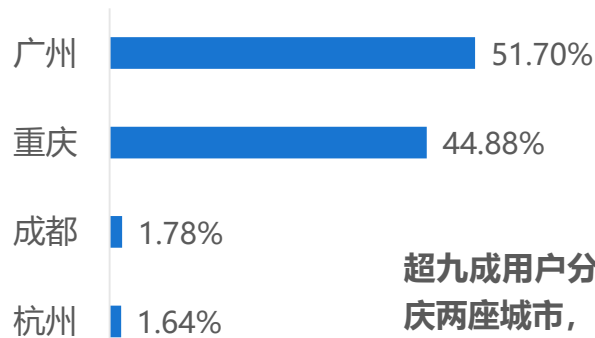


近六成用户为24-30岁，主要为刚步入职场年轻人

女性用户占比超70%，受女性用户偏爱

约72%的用户消费能力偏中等及以上，用户价值高

2018年3月城市活跃用户规模占比



超九成用户分布在广州、重庆两座城市，区域化明显

数据说明：易观千帆只对独立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2018年第1季度易观千帆基于对22.9亿累计装机覆盖及5.8亿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



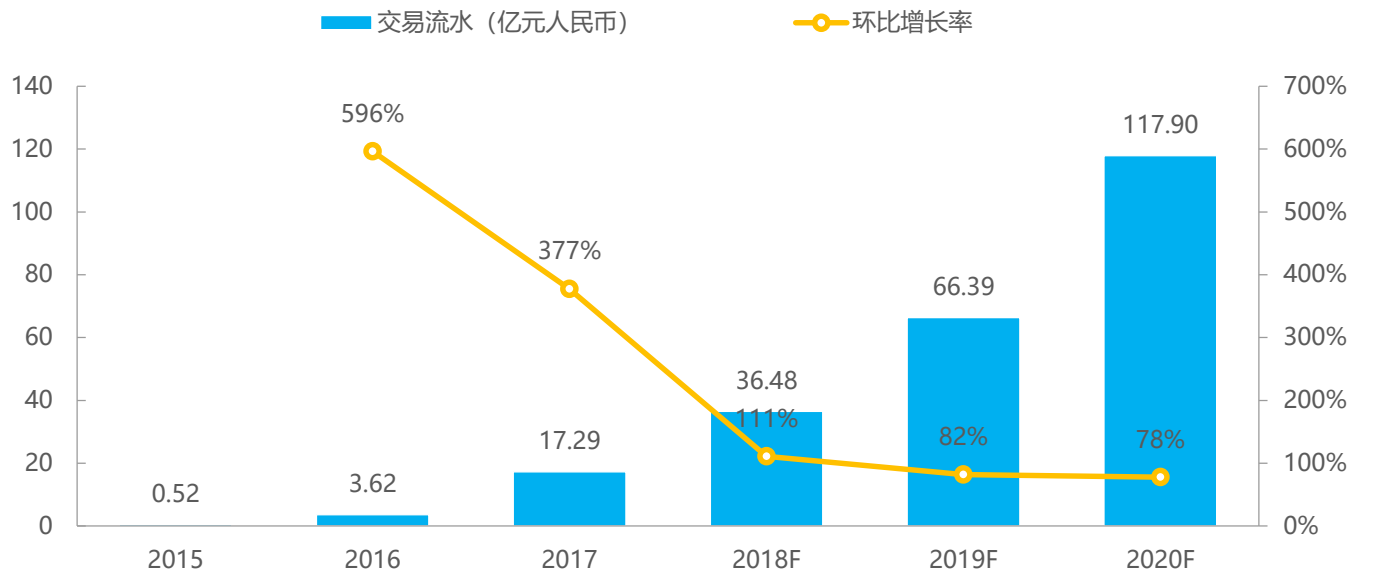
中国互联网汽车分时租赁市场发展趋势

© Analysys 易观

www.analysys.cn

2018 - 2019年市场规模将翻倍，行业加速洗牌从探索期向市场启动期过渡

2017-2020年汽车分时租赁市场交易规模预测



数据来源：易观自有预测模型对汽车分时租赁市场交易规模进行预测。

© Analysys 易观

www.analysys.cn

- Analysys易观估算认为，2017年中国互联网汽车分时租赁市场规模为 17.29亿元；2018年市场规模预计将达36.48亿元，到2020年预计市场规模将达到117.90亿元。2018-2019年市场集中度将提高，一方面部分先入局企业将凭借前期在资源、用户、运营等方面的积累保持较快增长，另一方面，随着互联网巨头、主机厂在内的较多企业的进入、新能源补贴政策的收紧，资源将快速向优势企业靠拢，小企业处境艰难。
- 目前用户需求端仍有较大提升空间，未来企业将加速优化运营模式提高效率，来降低价格吸引用户，教育用户和市场。分时租赁重资产、重运营、依靠当地政府支持。目前一批拥有主机厂或国企的企业发展势头良好，未来区域性龙头企业或将出现。

趋势：降本提效是现阶段盈利关键要素，网点牌照资源将成为未来竞争壁垒



分时租赁企业未来重点发展方向

1

抢占市场先机

- **硬件资源**：城区停车位、充电桩、车辆牌照三大资源因其有限性将成为分时租赁企业有力的市场竞争壁垒。未来各企业将通过强化与物业公司、政府合作，提高停车网点/充电桩密集度；通过扩张抢占牌照资源。
- **政企关系**：加强与当地政府沟通获得土地使用或税收方面的优惠；通过整车厂合作，车辆定制化生产、批量购买；获取与企业园区合作，拓展B2B业务，提升车辆使用率。

2

提高运营能力

- **加强配合度**：分时租赁服务用户过程中涉及多个环节，如车辆调度、停车管理、充电管理、保险理赔、道路救援、清洁服务等。行业内企业将加强各环节参与方配合，完善第三方合作机制。
- **提升用车效率，降低成本**：科学布局网点，提升线下运营人车比、单车单日使用时长。

3

尝试技术创新解决行业痛点

- **新能源车技术升级**：提高续航里程，减少充电时间。
- **大数据分析**：大数据分析和调度可大大提升运营效率，开源节流；自动匹配用户需求提供符合要求的车型和相应服务。
- **智能驾驶**：连接用户与停车场最后一公里，减少找车、还车时间。

4

打磨产品服务，树立用户口碑

- **多元化车型**：为用户提供不同价位车型、满足不同消费群体需求。
- **丰富使用场景**：目前分时租赁主要使用场景在企业园区/大学/商务区。

趋势：智能驾驶技术将较大程度解决分时租赁行业便捷性不足、成本居高难下等痛点

缓解用户
使用
痛点

用户端：

- 用户线上预约，车辆自动驾驶到指定地点等待客户
- 用户结束用车，车辆自动驾驶回停车地点
- 实现用车无需等待，随时随地还车的便捷出行

出行服
务升级

行业端：

- 随着分时租赁+智能驾驶的普及，无人驾驶共享汽车将逐渐与网约车服务融合，为用户提供高效、经济的全新出行方式。

企业运
营效率
提高

企业端：

- 网点密集度要求降低，降低网点成本
- 网点选择向郊区转移，更多车辆可以服务车位成本高的网点，如机场/火车站等
- 车辆自动调度减少人工调度成本
- 车辆自主进行电量检测、寻找充电设施进行充电
- 提升单车单日使用时间，提高单车效率

趋势：分时租赁行业三段式发展，变现新能源汽车产能，带动全产业链发展，构建绿色智慧城市



数据分析驱动业务升级

- 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