

2025-2031年中国汽车经销商 市场增长点与投资价值分析报告

报告目录及图表目录

博思数据研究中心编制

www.bosidata.com

报告报价

《2025-2031年中国汽车经销商市场增长点与投资价值分析报告》信息及时，资料详实，指导性强，具有独家，独到，独特的优势。旨在帮助客户掌握区域经济趋势，获得优质客户信息，准确、全面、迅速了解目前行业发展动向，从而提升工作效率和效果，是把握企业战略发展定位不可或缺的重要决策依据。

官方网站浏览地址：<http://www.bosidata.com/report/V35043R1UW.html>

【报告价格】纸介版9800元 电子版9800元 纸介+电子10000元

【出版日期】 2025-05-16

【交付方式】 Email电子版/特快专递

【订购电话】 全国统一客服务热线：400-700-3630(免长话费) 010-57272732/57190630

博思数据研究中心

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

说明、目录、图表目录

报告说明: 《2025-2031年中国汽车经销商市场增长点与投资价值分析报告》由权威行业研究机构博思数据精心编制, 全面剖析了中国汽车经销商市场的行业现状、竞争格局、市场趋势及未来投资机会等多个维度。本报告旨在为投资者、企业决策者及行业分析师提供精准的市场洞察和投资建议, 规避市场风险, 全面掌握行业动态。

第一章汽车经销商资金链条不容乐观第一节汽车销量与经销商资金链条关系分析第二节银行信贷与经销商资金链条关系分析第三节汽车经销商授信动态分析一、浅谈汽车经销商授信审查二、光大银行预警汽车经销商风险三、首家汽车经销商集团获中信银行综合授信第二章汽车经销商授信风险的主要来源第一节授信客体风险一、汽车经销行业与市场竞争风险二、汽车经销商的经营与道德风险三、潜藏第二还款来源风险第二节授信主体风险一、操作风险二、“同业竞争”风险第三章汽车经销商授信风险防范与控制对策研究第一节实行严格准入与退出机制第二节采取复合担保方式规避第二还款来源风险一、规范库存车辆质押行为二、以汽车提单作为授信质押物三、扣留合格证作为促使按时还款的手段第三节加强授信后期跟踪管理第四节加强授信业务人员队伍建设第五节建立银行同业公会通报制度第四章中国汽车流通行业调研第一节中国汽车流通行业综合分析一、中国汽车流通的发展历程二、我国汽车流通行业逐渐发展成熟三、我国汽车流通业并购大戏纷纷上演四、中国汽车流通领域业态分析五、我国汽车流通体制向品牌营销转变第二节汽车流通的渠道分析一、我国汽车流通渠道酝酿变局二、我国进口汽车流通渠道面临洗牌三、我国轿车流通渠道分析四、2024年汽车流通渠道新模式第五章中国汽车经销业务模式第一节经销简介一、经销的特点二、经销分类三、经销协议四、经销方式的利弊五、经销方式的问题第二节中国汽车经销发展总况一、发展历程二、发展特色三、中国汽车经销商分布区域特征明显四、中国各类汽车经销业务发展浅析第三节经销模式一、主要营销模式二、营销模式特点三、进口汽车经销模式四、营销渠道发展特点第六章2024年中国汽车经销商发展分析第一节2024年中国汽车经销商发展概况一、中国汽车经销商生存环境二、中国汽车经销商发展特点三、中国汽车经销商数据统计四、中国汽车4S店数量统计及增加情况第二节2024年中国汽车经销商盈利能力分析一、利润率二、盈利结构第三节市场份额一、汽车经销商排名二、汽车经销商市场份额第四节汽车经销商地域特征第七章中国汽车销售分析第一节中国汽车销售概况一、我国汽车销售业面临多业态转型二、我国汽车销售市场面临洗牌三、多家汽车企业变革销售网络促销四、汽车销售服务新法规的优势分析第二节2020-2024年汽车销售市场状况一、2024年我国汽车销售状况二、2024年我国汽车销量分析三、2023年汽车产销分析四、2024年汽车产销分析第三节2024年各品牌汽车销售状况一、宝马二、奥迪三、奔驰四、大众五、奇瑞第四节汽车销售模式分析一

、汽车销售4S店集群新模式介绍二、二、三线城市青睐“超市式巡展”模式三、汽车销售模式有待变革四、汽车销售4S店存在的问题分析五、我国汽车销售必须打破传统模式五、“总量控制”或将改变汽车销售模式第五节汽车销售中存在的问题及对策一、八大问题制约我国汽车销售行业的发展二、我国汽车销售价格战原因及对策解析三、提高汽车销售服务水平的措施第八章中国新车销售业务现状及趋势分析第一节新车销量特点一、总销量二、乘用车销量特点三、商用车销量特点第二节新车价格特点一、整体价格二、乘用车价格三、商用车价格第三节经销模式一、乘用车经销模式二、商用车经销模式第四节经销商经营现状一、新车销售盈利情况二、盈利模式三、建设成本第九章中国二手车业务现状及趋势分析第一节销售情况一、销售量二、主要车型三、销售价格第二节经销模式第三节市场趋势分析一、发展趋势预测二、市场规模预测第十章中国主要汽车生产企业经销网络第一节一汽丰田第二节广汽本田第三节东风日产第四节上海大众第五节上海通用第六节长安福特第十一章中国汽车经销商龙头企业分析第一节庞大集团一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第二节物产中大一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第三节中升控股一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第四节大昌行集团一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第五节正通汽车一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第六节大东方一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第七节开元汽车一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第八节联拓集团一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第九节亚夏汽车一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第十节漳州发展一、公司简介二、经营情况三、竞争优势第十二章汽车经销商的融资现状及融资模式第一节汽车经销商融资现状一、股权融资二、汽车销售金融服务网络银行信贷、第二节汽车经销商融资模式的延伸一、仓单质押模式二、买方信贷模式三、授信融资模式四、三种融资模式的对比分析第三节汽车经销商融资最新动态现金池融资第十三章汽车经销商信贷风险分析第一节国际突发事件一、日本地震二、利比亚地缘政治引发的石油危机第二节国内相关政策的变动一、购置税鼓励政策退出二、部分城市汽车限购第三节信贷紧缩给汽车经销商带来较大困扰一、融资成本高企二、信贷紧缩的痛楚三、银行信贷规模趋势分析第四节汽车经销商在产业链中的弱势地位第五节汽车经销商自身的经营风险分析第六节汽车经销商授信模式风险分析一、汽车销售金融服务模式下的汽车合格证质押风险二、汽车经销商融资延伸模式风险分析第十四章2025-2031年中国汽车经销商授信风险防控建议第一节加强汽车未来销售的走势分析一、短期内汽车销售情况不容乐观二、着眼于国内汽车销售市场新动态变化及发展趋势第二节进行全面风险排查一、关注经销商的自身情况及应对之策二、排查范围为经销商项下除低风险以外的全部授信业务第三节加强风险防范举措一、实行严格准入与退出机制二、采取复合担保方式，规避第二还款来源风险三、加强授信后期跟踪管理，及时调整授信控制总量四、加强授信业务人员队伍建设，提高业务人员素质五、建立银行同业公会通报制度第四节调

整授信策略一、无厂家担保汽车经销商授信政策二、厂商整体授信模式下授信政策调整图表
目录图表：中国汽车经销主要方式图表：中国各类汽车营销模式特点对比图表：进口与国产
汽车经营模式对比图表：2020-2024年中国汽车4S店数量图表：2024年中国汽车4S店地区分布
图表：2024年中国主要汽车经销商毛利率对比图表：中国汽车经销服务范围图表：中美汽车
经销商利润构成对比图表：中国主要汽车经销商4S店布局区域特点图表：2020-2024年中国汽
车销量图表：2020-2024年中国乘用车销量图表：2020-2024年中国基本型乘用车及SUV占乘用
车销量的比重图表：2020-2024年中国排量1.0-1.6L乘用车占乘用车销量比重图表：2024年中国
各乘用车企业销售目标完成率图表：2020-2024年中国商用车销量图表：2020-2024年中国3类型
客车销量比重图表：2020-2024年中国4类型货车销量比重图表：2020-2024年中国汽车价格指数
图表：2020-2024年中国轿车价格指数图表：2020-2024年中国货车价格指数图表：中国乘用
车4S店建设流程图表：经销商各类型汽车盈利能力对比图表：中国经销商新车销售业务盈利
模式图表：汽车4S店建设成本构成图表：中、日、韩汽车保有量与新车销量对比图表
：2025-2031年中国新车销量预测图表：2020-2024年中国中、东、西部地区民用汽车保有量图
表：2020-2024年中国中、东、西部地区民用汽车保有量增长速度图表：2020-2024年中国二手
车销售量图表：各国二手车与新车销量比例对比图表：2020-2024年中国二手车成交车型构成
图表：2020-2024年中国二手车平均交易价格图表：中美二手车保值率对比图表：中国二手车
主要交易模式图表：主要国家二手车交易模式图表：2024年中国交易的二手车使用年限分布
图表：中国消费者预期更换车辆年限分布图表：2025-2031年中国二手车销量预测图表：中国
汽车售后服务盈利模式图表：中国汽车维修经营模式图表：汽车部分零部件更新周期更多图
表见正文.....

详细请访问：<http://www.bosidata.com/report/V35043R1UW.html>