



蔡仲民
上海二手车交易中心有限公司
总经理

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 新时代下二手车市场如何生存 中国二手车大会



上海二手车交易中心有限公司

传统二手车交易市场要在行业竞争新格局中求得生存和发展，必须加快实行转型升级，这几乎成了当下行业会议和众多媒体热议的关键词，并已在业内形成了广泛共识。从行业整体来看，近年来，大部分二手车交易市场都在积极主动进行转型升级，其中部分市场已显现出了初步成效。但就目前而言，真正实现创新转型升级的传统二手车交易市场仅占全国二手车交易市场总量的15%左右。

目录

- 1 | 二手车交易市场实行转型升级过程中遇到的困惑
- 2 | 融合发展，创新共赢是二手车交易市场转型升级的有效途径
- 3 | 上海二手车交易中心转型升级的初步成效充分证明了融合发展，创新共赢的必要性

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

1

二手车交易市场

实行转型升级过程中遇到的困惑

- > **观念问题** 部分具有集团背景的二手车交易市场，由于投资方对市场发展关注度不高，导致市场仍处观望阶段，安于现状，得过且过。
- > **资金问题** 不少市场由于现有的建筑布局和设备设施，还是10年甚至20年前规划和建造的，而要全面升级改造，资金投入量大。
- > **人才问题** 一些市场则由于缺乏信息技术开发、质量检测认证、金融服务管理、市场专业管理人才，单一依靠自身转型 难已实现。
- > **环境问题** 2005年国家取消市场设立审批后，部分地区市场鱼龙混杂，恶性竞争加剧，以致有规模、讲规范、创诚信的市场难以生存。
- > **氛围问题** 部分市场的驻场经销商，还处个体作坊式阶段，其经营理念，远未跟上新时代步伐，造成市场转型升级相关举措难以推行。

2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

2

融合发展，创新共赢

是二手车交易市场转型升级的有效途径

在当今二手车流通行业全面进入经营主体多元化、经营业态多样化、互联网+平台化的新时代中，各二手车交易市场之间、二手车交易市场与品牌二手车经销商，以及与其他不同经营业态间的融合发展，包括学习借鉴和合作共融，无疑能较好地解决市场单一依靠自身力量进行转型升级进程中遇到的相关问题，从而加快转型升级进程，促使取得积极成效。



二手车交易市场作为集中交易的服务平台，其服务对象不外乎驻场二手车经销商（B端客户）和二手车直接消费者（C端客户）。因而如何适应和满足B端及C端客户的需求，是二手车交易市场平台转型升级的出发点和落脚点。



服务平台

B端客户的主要需求，集中在市场布局和设施的完备、二手车经销渠道的构建、信息服务平台的引流、融资贷款服务的扶持、线下其他各项服务功能的配套、经营环境和市场秩序的营造。



C端客户的主要需求，集中在二手车信息的真实可靠、二手车交易多种业态的选择、交易过程的公开透明、车辆认证和售后质保体系的建立、相关金融服务的配套，以及交易手续的一站式服务。

而要适应和满足B端和C端的上述需求，有的能依靠市场自身的努力加以实现，而更多的则需通过市场与市场、市场与其他经营主体，以及其他业态企业和机构的合作，可以事半功倍得以实现。

市场与市场的融合发展

一是共建车辆信息发布平台，将本地区内各二手车交易市场场内展销车辆的信息汇集于同一个信息服务平台，统一对外发布，加强引流推介。发挥实体优势，形成规模效应，产生聚合作用。

二是共用行业服务监管平台，在政府部门指导和行业协会组织下，本地区内各二手车交易市场统一运用二手车交易服务监管平台，形成标准化、网络化、规范化运行体系，提升市场整体形象。

市场与电商平台的融合发展



一是线上 车源组织

二手车电商的竞拍交易相对其他业态，有其效率高、规模大的优势，市场众多中小二手车经销商与其合作，参与竞拍业务，并通过电商拍卖平台获得更多的车源。

二是线下 配套服务

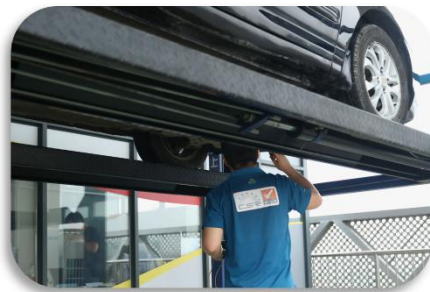
二手车交易市场，在长期发展过程中建立并形成了强大的线下服务功能，包括车辆查验、交易登记等，电商拍卖平台成交车辆可以在市场完成交易登记等相关手续。

三是线上 信息发布

电商有各类专业或分类的信息平台，其网站专业水准高、信息受众面广，传播影响力大。市场可与之合作，包括信息链接等多种方式，助力市场展销车辆信息的发布和推介。

市场与其他业态的融合发展

一是与有资质的二手车质量认证机构合作，对场内展销的各类车辆全面进行质量检测认证，客观揭示车辆真实状况，并有条件地对认证车辆进行质保，促使车辆信息公开透明、市场经营诚实守信。



市场与其他业态的融合发展

二是与银行等金融或准金融机构合作，或由市场直接与金融等机构合作，为解决驻场经销商商品车融资贷款提供担保；或引进相关金融或准金融企业，为消费者提供购车贷款或融资租赁服务。



市场与其他业态的融合发展

三是与车辆保险机构合作，引入相关保险代理机构，为场内经销车辆提供保险退保、续保等相关服务。并结合市场质量认证和售后质保活动，可分类按需开展不同层次的二手车售后延保服务。



市场与其他业态的融合发展

四是与有资质的车辆维修、整备企业合作，引进有关车辆精洗、维修企业，组织对场内展销车辆进行全面精洗、整备，或小修，提升场内展销车辆品质，以及市场展销中心整体形象。



市场与其他业态的融合发展

五是与有关支付综合平台的合作，除了提供传统的现金、支票、转账、信用卡结算方式外，还要适应诸如支付宝、微信支付等各类新型的移动支付方式，满足不同层次消费者的支付需求。



2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY

3

上海二手车交易中心转型升级的初步成效

充分证明了融合发展，创新共赢的必要性

交易中心自行开发的“海车集”信息网站，目前实时发布场内2000余辆展销车辆各类信息，全面实现二手车信息公开透明。将进一步与全市各交易市场合作，发布各市场展销车辆信息，形成规模和聚合效应，提升交易市场整体影响力和知名度。同时，进一步与58同城等有关专业及分类信息平台进行多方面合作，包括以链接方式发布市场车源信息，促进引流效应放大。



由政府委托、协会主导、交易中心开发和运维的上海二手车交易登记服务监管平台，不断推进升级改版，7月份将进一步推行交易实名认证和交易申报系统，确保交易行为真实有效，交易过程合法规范，信息记录完整可靠，既进一步规范了各市场和经营主体交易行为，也为公安办理转移登记手续提供了前置初审和信息基础，更为政府部门实施安全管理提供了真实、完整，并可追溯的信息数据。



交易中心的大多驻场经销商户都参与二手车电商竞拍业务，并从电商平台拍得车源，组织销售。同时交易中心也积极为有关电商的成交车辆提供办理交易登记等相关手续的线下服务，实现合作共赢。



交易中心“安心检”质量认证，通过与第三方质量认证机构合作，对场内全部展销车辆进行检测认证，提供车框认证报告，并在此基础上承诺：严禁水泡、火烧及重大事故车辆在场内交易；对检测认证在三级及以上星级的车辆实行3个月或6000公里售后质保。同时，对未检测出问题的车辆允许在14天内退车。



交易中心“安心金融”，通过与民生银行合作，为经销商提供库存贷融资服务；并通过与平安、优信所属的准金融企业合作，为消费者购车提供融资贷款服务。还通过引进有关保险代理机构，为消费者现场办理车辆保险过程中有关缴保、退保业务。



交易中心“安心拍”，通过与国拍公司和国拍下属机动车拍卖企业合作，共同参股投资上海机动车拍卖中心，积极探索二手车拍卖业务，实行现场拍与网络拍相结合，并形成双周拍制度。同时，以“安心帮卖”为品牌，尝试二手车即时拍，既为直接消费者卖车提供便利，又为驻场经营企业开辟新的进车渠道。



交易中心通过与德国Toplac公司合作，引进国际一流的整备技术和标准化流程，形成集车辆外观、内饰、发动机舱、后备箱四大模块为一体的深度清洗、漆面抛光、点状修复的二手车精洗和整备服务功能。



车辆精洗



漆面抛光



点状修复

交易中心通过与盛付通合作，制定二维码扫码收款的程序和模式，为广大消费者运用支付宝、微信支付等各类新型移动支付提供便捷服务。



上海二手车交易中心转型升级的实践探索，以及取得的初步成效，有力证明了传统二手车交易市场，要全面实行转型升级，必须与市场、与不同业态的企业和机构加强合作，实行优势互补，进而实现融合发展，创新共赢目标。而这既是二手车交易市场转型升级的必由之路，更是促使转型升级取得积极成效的关键所在。



2018 CHINA USED CAR ASSEMBLY 中国二手车大会

谢谢!