



CADA

2018中国汽车流通行业年会  
China Automobile  
Dealers Industry  
Convention  
2018

# 车商们如何实现转型

广东骏威龙二手车连锁管理有限公司  
潘国光

# 目录

1 二手车商的现状 

2 如何转型 

3 未来计划 

# 前言

尊敬的领导，各位二手车的兄弟们：

大家好！

今年我们的日子不是很好过，回顾我们二手车商的盈利模式，也是发生很大的变化，现在不少车商的盈利点都放在按揭、保险上，降低车价，暗中提高金融利润，但是消费者现在越来越不吃这一套，而且现在汽车金融的竞争越来越大，金融的利润空间很少，而车商高价收购回来的车，基本没什么单车利润，同时经营成本又增加，金融的利润也大幅下降，越来越多的车商出现严重的亏损.....

## 困局



同行交易量

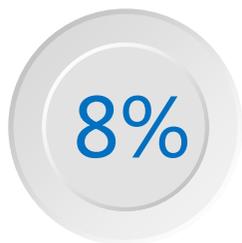
根据调查所得



车商利润

部分车商甚至出现亏损

困局



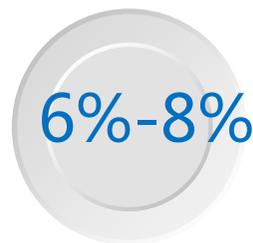
单车利润

2016年前



单车利润

2018年



金融利润

2018年前



金融利润

2018年

## 原因

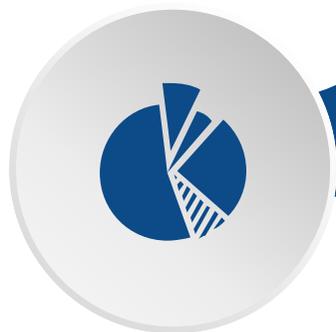
### 新车价格下调

关税下调，消费者持观望态度



### 国内整体消费力下降

当前经济下行，物价上涨



### 经销商库存积压

经销商库存周期长，车价下跌，严重亏损

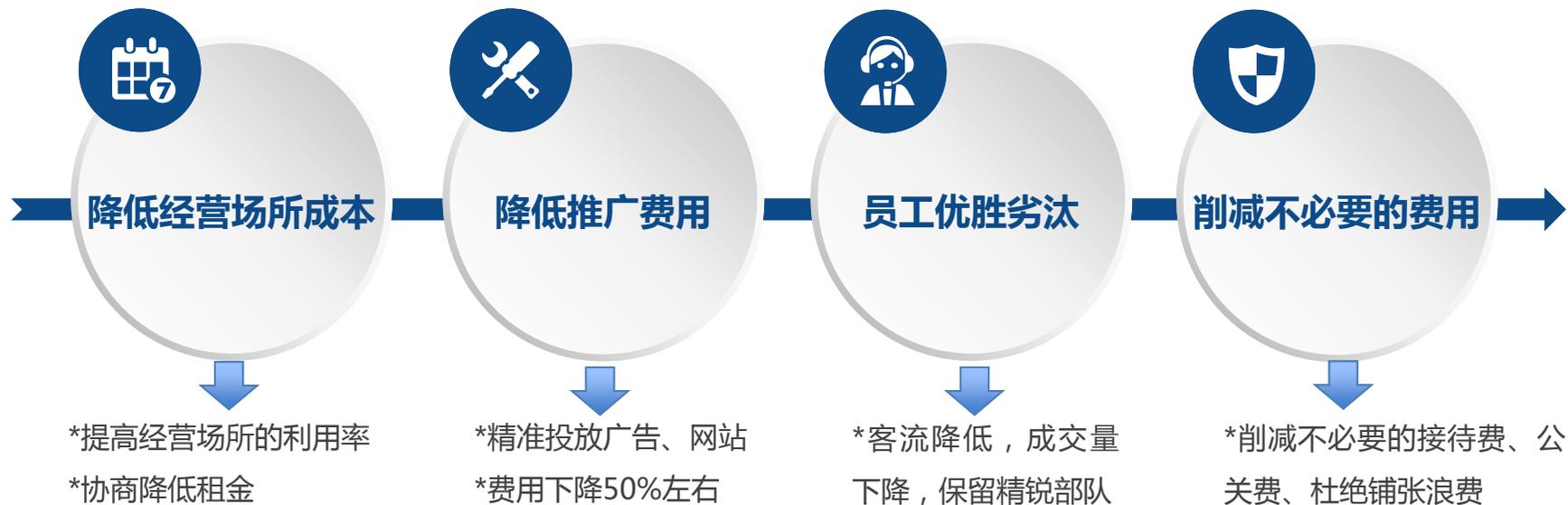




# 我们如何面对困局

---

## 降低经营成本





## 提升内部团队竞争力

### 01 鼓励员工

多做员工思想工作，销量下降，员工难免信心下降，情绪低落，内部矛盾增加，离职率升高

### 02 修炼内功

给团队增加培训，包括专业技能培训和心态培训，如拓展培训等

### 03 优化内部组织架构

创造更多提升空间给员工，尽管逆境，也能提升，增加员工信心和凝聚力



## 调整产品结构



### 多做市场分析

把握当地市场行情，销售适合当地市场消费力的主要车型，例如可考虑大幅度调低库存车的价格

### 拓宽业务

例如平行进口车，新车、准新车业务，加强售后服务，倾向后市场增值，提供更多优质服务给消费者

### 库存量减持30%

增加后市场的业务来弥补库存、交易量的空缺



### 市场拓展方向 ——展望二手车出口业务

我们骏威龙去年已经重金投资了二手车出口的项目，国内卖不出去，可以卖去其他发展中国家，放眼世界，勇敢迎接未来的挑战，对二手车仍然充满信心！



谢谢! 2018.11.2