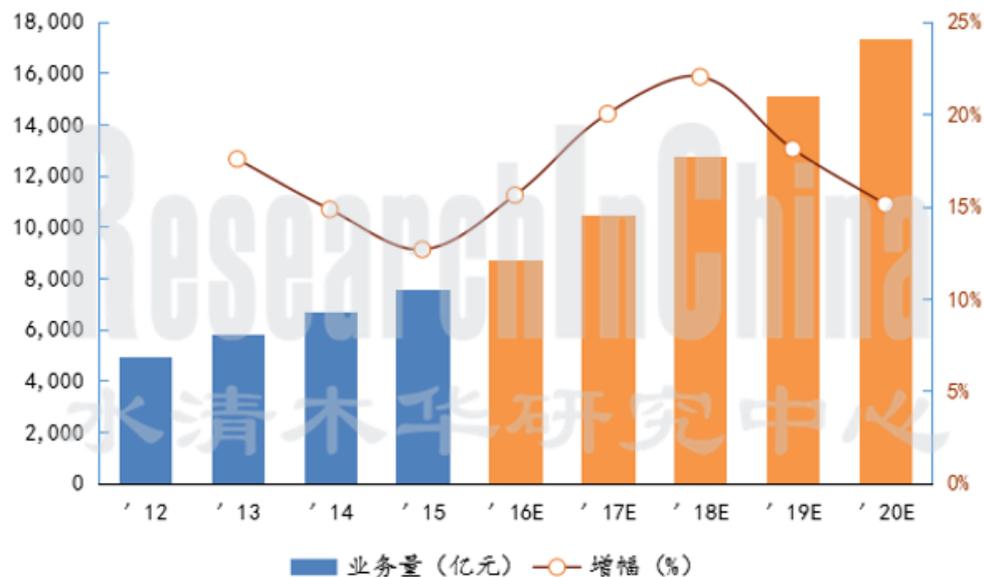


2016-2020年中国汽修美容行业研究报告

- 中国汽车市场规模庞大，对汽修美容市场需求量具有持续拉动作用。根据国家统计局统计数据，2015年末，中国汽车保有量达到了1.72亿辆，同比增长了11.7%。2015年中国汽修美容市场规模达到7,548亿元，同比增长12.66%。未来随着消费者养车意识提升、单车保有年龄逐步提升，预计2015-2020年汽修美容市场规模平均增速将增长到19.17%，2020年将达到17,364亿元。

2012-2020年中国汽修美容市场规模及预测



- 在竞争格局方面，中国汽车维修行业主要参与者包括4S店、特约维修服务站、综合维修厂、快修连锁店、专项维修店以及大量的路边店。全国一二三类注册维修企业40多万家，从业人员近500万人，其中非4S店37万家以上，行业集中度极低。
- 中国汽车4S店虽然服务质量较高但收费也高，维修厂和路边维修店虽然收费低但服务质量参差不齐，无法让消费者放心；具有一定知名度的连锁店的收费位于4S店和路边维修店之间，具有明显的性价比优势。
- 就目前情况看，外资品牌博世、米其林，本土品牌华胜、小拇指、新焦点等已形成品牌连锁效应，客户口碑较好。其中博世、小拇指等已形成全国性布局，其他企业正在积极进行网点扩张和合理化布局。
- 博世车联是全球最大的独立汽车服务网络之一，隶属于博世集团，拥有95年的历史，在全球150多个国家拥有17,000多个维修站。其业务主要包括综合服务及快捷服务，服务范围分别为“整车维修，包含钣金&喷漆业务和快修服务”以及“汽车美容，汽车保养和轮胎服务”，这两类服务均采用加盟形式。截止目前，博世车联在中国拥有2000家加盟店。
- 新焦点于1989年成立，现为港交所上市公司（00360.HK），在大陆和台湾地区已拥有超过100家的直营汽车维修保养连锁服务和汽车百货批发业务网点。其国内汽修美容业务子公司主要包括新焦点爱义行、长春广达、上海新焦点以及新焦点永隆行，此外该公司还拥有纽福克斯光电这一汽车用品生产企业，拥有较为完备的汽车后市场产业链。
- 汽修美容行业巨大市场潜力吸引着各路资本争相进入该领域，不仅为市场注入充足的资本，同时也创新了各类经营模式，如淘宝、京东等互联网企业投入大量资金或收购或创立创新公司（Start-up），并以此为基础创立O2O经营模式；同时也有部分零部件厂商和经销商将产业链后移，进入汽修美容行业，例如以润滑油为主业的美孚1号以及以轮胎经销为主业的麦轮胎，这些企业大都以原产品为主业扩展至其他汽修美容业务。



中国主要独立连锁汽修美容品牌对比

	名称	经营范围	门店规模	特色
本土品牌	小拇指	车漆快修、车身整形、挡风玻璃修复、Coins智能调色、车险业务	2004年成立，在全国110多个城市拥有近700家门店	加盟发展； 专注汽车微修
	车八度	美容、车漆快修、洗车、养护	2007年成立，现在华北、华东、华中、华南、西南等地区拥有近600家店	直营+加盟； 加盟店分级管理；
	新焦点	汽车维修保养、精洗美容、钣金喷漆、保险代理与汽车百货和配件销售	1989年成立，大陆和台湾地区已拥有近百家的直营汽车维修保养连锁服务和汽车百货批发业务网点	并购成长，先后收购台湾丽车坊、深圳永隆行、浙江欧特隆等； 业务上下游延伸，制造、批发、零售业务均衡发展
	A车站（ACqiche 注：现已更名为“车享家”）	保养、美容、养护	2014年成立，现在上海13家直营店，计划4年内上海100家，一线城市1000家，总目标2000家	背靠上汽集团； 可在线服务预约支付，线下门店消费； 网络销售+实体连锁
	华胜	奔驰_宝马_奥迪专修保养	1998年成立，华南、华东、华北、华中等经济发达地区53个城市开设了90家连锁店	聚焦高端车型； 3S专修连锁经营（统一配件供应、统一服务标准、统一连锁管理、统一培训）；所有配件“原厂”品质
国外品牌	博世	提供博世系列产品全面、深入的诊断和系统服务	1926年在中国建立第一家特约维修站，至2016年在中国已经建立近2000家博世汽车服务网点。	“三级站”模式满足不同客户需求（中心站、维修站、快修站）； 博世系列专业级维修
	驰加	轮胎、制动的保养与替换，以及机油	2003年于中国建立第一家服务中心，现在已有近千家门店。	专注轮胎、机油、制动； 进货渠道方面采用集中采购，向供应商统一拿货

来源：水清木华研究中心

- 《2016-2020年中国汽修美容行业研究报告》报告主要包括以下内容：
- 中国汽修美容行业概况(包括定义及分类，产业链，行业政策以及发展趋势等)；
- 中国汽车后市场行业总体市场规模分析（包括汽车整车行业、二手车市场、汽车租赁、汽车保险等）；
- 中国汽修美容行业总体市场规模分析（包括市场规模、投融资分析、竞争格局、渠道分析以及区域分析等）；
- 中国汽修美容创新经营模式分析（包括互联网+、零部件+等）；
- 包括博世、米其林驰加、小拇指、车8度、车骑王子、安吉好途邦、新焦点快修店、华胜、淘宝汽车、车享家、有壹手等在内11家汽修美容连锁企业分析，包括公司简介、财务状况、服务设施、服务网络以及融资情况等。



报告目录

第一章 汽修美容行业基本情况

- 1.1 汽车后市场产业链
- 1.2 汽车后市场行业发展现状
- 1.3 行业相关政策

第二章 汽车后市场行业分析

- 2.1 整车产销量
- 2.2 汽车保有量
- 2.3 汽车后市场行业分析
 - 2.3.1 二手车市场
 - 2.3.2 汽车金融
 - 2.3.3 汽车租赁市场

第三章 汽修美容行业分析

- 3.1 总体规模
- 3.2 投融资分析
- 3.3 竞争格局
- 3.4 渠道分析
- 3.5 区域分析
- 3.6 发展趋势

3.6.1 总体发展趋势

3.6.2 渠道发展趋势

第四章 互联网+汽修美容

- 4.1 发展状况
- 4.2 经营模式
- 4.3 竞争格局
- 4.4 网络汽修美容平台
 - 4.4.1 卡拉丁
 - 4.4.2 京东汽车
 - 4.4.3 e保养
 - 4.4.4 摩卡i车
 - 4.4.5 携车网
 - 4.4.6 弼马温养车网
 - 4.4.7 Home Car
 - 4.4.8 洗爱车
- 4.5 零部件厂商+互联网+汽修美容相关企业分析
 - 4.5.1 美孚 1号移动车养护
 - 4.5.2 途虎养车网
 - 4.5.3 麦轮胎
- 4.6 存在的问题
 - 4.6.1 失败案例
 - 4.6.2 反思



第五章 中国连锁汽修美容企业分析

5.1 博世车联

5.1.1 公司简介

5.1.2 服务范围

5.1.3 经营模式

5.1.4 合作伙伴

5.1.5 最近发展状况

5.2 驰加汽车服务中心

5.2.1 公司简介

5.2.2 服务范围

5.2.3 经营模式

5.2.4 合作伙伴

5.2.5 最近发展状况

5.3 小拇指

5.3.1 公司简介

5.3.2 经营业绩

5.3.3 营收分布

5.3.4 主要业务

5.3.5 最新进展

5.4 车八度

5.4.1 公司简介

5.4.2 主要业务

5.4.3 加盟政策

5.4.4 最新进展

5.5 车奇士

5.5.1 公司简介

5.5.2 主要业务

5.5.3 门店网络

5.5.4 加盟政策

5.5.5 最近进展

5.6 安吉好途邦

5.6.1 公司简介

5.6.2 主要业务

5.6.3 门店网络

5.6.4 合作伙伴

5.7 新焦点

5.7.1 公司简介

5.7.2 经营状况

5.7.3 营收结构

5.7.4 新焦点爱义行

5.7.5 长春广达

5.7.6 上海新焦点

5.7.7 新焦点永隆行

5.8 华胜

5.8.1 公司简介

5.8.2 三大业务对比



5.8.3 经营模式

5.8.4 华胜豪华车专修连锁

5.8.5 宜修中级车专修连锁

5.9 淘汽

5.9.1 淘汽档口

5.9.2 淘汽云修

5.10 车享家

5.10.1 公司简介

5.10.2 主要服务

5.10.3 经营网络

5.10.4 最近进展

5.11 有壹手

5.11.1 公司简介

5.11.2 主要服务

5.11.3 服务网络

5.11.4 经营模式



图表目录

- 汽车后市场产业链
- 近年中国汽修美容相关政策一览
- 2010-2020年中国汽车产量
- 2007-2020年中国汽车保有量
- 中国近期汽车后市场行业政策走势
- 中国未来国内汽车产业的利润分配图
- 2014-2020年中国汽车后市场规模
- 2020年主要汽车后市场细分行业市场规模
- 2014-2020年中国二手车市场规模（亿元）
- 2014-2020E中国汽车金融行业市场规模
- 2014-2020年中国汽车金融市场规模（亿元）
- 2012-2020年中国汽修美容行业市场规模
- 2015-2016年汽修美容行业主要融资案例一览
- 中国汽修美容行业主要竞争者
- 中国主要线下汽修美容连锁企业
- 中国主要独立连锁汽修美容品牌对比
- 中国部分汽修美容扩张计划
- 中国汽修美容不同渠道对比分析
- 2015年中国主要汽修美容行业不同渠道商家数量对比
- 中国重点区域汽修美容连锁品牌分布

- 2015年中国汽车4S店分布
- 2015年中国汽车修理店分布
- 2015年中国汽车保养美容店分布
- 传统汽修美容渠道存在的主要问题
- 网络汽修美容的主要特点
- 网络汽修美容的相对优势
- 互联网维修养护平台主要经营模式
- 中国部分汽修美容网络平台项目一览
- 中国汽修美容网络平台项目区域分布
- 卡拉丁简介
- 卡拉丁主要服务模式
- 卡拉丁主要盈利模式
- 京东汽车的发展思路
- 京东汽车主要服务模式
- 京东汽车主要盈利模式
- E保养简介
- 摩卡I车简介
- 携车网简介
- 携车网主要优势
- 弼马温养车网简介
- HOME CAR简介
- 洗爱车简介



- 摩卡I车简介
- 途虎养车网简介
- 途虎养车网主要服务模式
- 途虎养车网主要盈利模式
- 麦轮胎简介
- 麦轮胎主要发展思路
- 部分汽修O2O失败案例
- 博世车联主要服务内容
- 博士车联主要经营模式
- 驰加主要汽车服务内容
- 驰加主要经营模式
- 驰加主要合作品牌
- 驰加上门服务项目内容
- 2013-2016年小拇指营业收入及净利润（RMB MLN）
- 2013-2016年小拇指主要业务营业收入（RMB MLN）
- 小拇指主要业务
- 车八度核心业务
- 车八度门店及代理招商分类
- 车奇士主要汽修美容服务
- 2016年车奇士门店网络
- 车奇士2016年单店授权商务政策
- 安吉好途邦主要汽修美容业务



- 安吉好途邦门店分布
- 安吉好途邦主要合作伙伴
- 2011-2016年新焦点集团主营业务收入及净利润（百万人民币）
- 2015年新焦点主要业务营业收入
- 2015年新焦点主要地区营业收入
- 华胜三大事业部对比
- 华胜主要业务模式
- 华胜O2O服务生态圈
- 华胜主要汽修美容业务
- 华胜豪华车专修连锁主要优势
- 华胜豪车连锁专修分布地区
- 华胜豪华车专修连锁主要合作伙伴
- 宜修中级车专修连锁分布地区
- 宜修中级车专修连锁主要合作伙伴
- 淘宝汽车主要发展思路
- 淘汽汽修领域B2B2C全通道模式
- 淘气云修加盟店的分级模式
- 淘气云修为加盟店提供的服务
- 车享家保养服务
- 车享家美容服务
- 车享家养护服务
- 车享家门店在沪分布情况



- 有壹手主要服务项目
- 有壹手目前主要服务网络
- 有壹手服务模式
- 有壹手盈利模式



购买报告

价 格	电子版: 8000元	电话：010-8260.1561
	纸质版: 4000元	传真：010-8260.1570
页数：88页	邮箱：hanyue@waterwood.com.cn	
发布日期：2016-10	网址：www.pday.com.cn	
链接： http://www.pday.com.cn/Htmls/Report/201610/24514129.html		
地址：北京市海淀区苏州街18号长远天地大厦C座3单元502室		



如何申请购买报告

1, 请填写《研究报告订购协议》

(http://www.pday.com.cn/research/pday_report.doc), 注明单位名称、联系人、联系办法(含传真和邮件)、申请报告名称, 然后签字盖章后传真到: 86-10-82601570。

2, 研究中心在签订协议后, 将回复传真给您。

3, 会员或客户按照签订的协议汇款到以下帐户:

开户行: 交通银行世纪城支行

帐号: 110060668012015061217

户名: 北京水清木华科技有限公司

4, 研究中心在收到会员或客户汇款凭证的传真确认后, 按时提供信息服务资料或研究报告的文档。

电话: 86-10-82601561

传真: 86-10-82601570

版权声明

该报告的所有图片、表格以及文字内容的版权归北京水清木华科技有限公司（水清木华研究中心）所有。其中，部分图表在标注有其他方面数据来源的情况下，版权归属原数据所有公司。水清木华研究中心获取的数据主要来源于市场调查、公开资料和第三方购买，如果有涉及版权纠纷问题，请及时联络水清木华研究中心。

