

## 集中车源提升效率 平台检测革新升级

## 优信拍欲破解二手车B2B痛点

新政利好不断推出,二手车市场再次成为资本市场热议的话题。而一向以深度服务经销商的B2B二手车电商平台优信拍,面对交易短板也推陈出新,试图破解二手车B2B的痛点。

11月11日,在主题为“精耕铸信 逐势拓新”的2016中国汽车流通行业年会上,优信拍执行总裁庞见维表示,优信拍历经了三次革新升级,从“分散车源网上交易”到“分散车源网上交易”与“集中车源集中交易”结合,终于摸索出一套能够弥补国内外现有模式短板的新模式——“集中车源网上交易”,有效地解决了国外B2B模式流通效率差、车源辐射距离短的问题。业内普遍认为,“集中车源网上交易”模式可以通过平台自身的聚合力和互联网优势,帮助经销商建立透明和有保障的货源采购市场、集合丰富且交易确定性极高的车源、提供跨地域物流周转服务。作为行业领先的二手车电商平台,优信拍运行模式的再度升级,对于经销商的经营效率提升,将起到极大的提升作用,也将把行业推向更加成熟和专业化的方向。

## 分散交易成痛点

据了解,相比目前英、美、日等二手车成熟市场,国内二手车市场主流B2B拍卖模式与国际仍具有较大的差别。美瀚、USS等国际知名B2B二手车电商企业往往采用车源集中、买家集中的模式。这种模式的优势在于卖家车商的出售意愿更强,对整体交易过程更有保障。同时,此模式并不会过度依赖检测技术且买家对于车价的争议较少。

不过,伴随着车源和买家集中的优势,其劣势也十分明显。以USS为例,如果日本东京当日举办一场大型二手车拍卖会,名古屋、宇都宫等地区的买家车商就需要跨越上百公里到现场竞拍,虽然车源集中,但由于场地制约,车商参与竞拍的名额有限,会导致车源辐射距离变短、沟通效率变差,单车买家的参与度也会因远途影响而降低。

目前,随着国内限迁政策的解除,二手车价格受到影响,众多车源欲趁机出售。这些车源分散在国内各地,远近不同,对经销商造成很大困扰。相较于国外的成熟市场,国内则大多采用车源分散、买家分散的交易模式。此类传统模式车源信息传播更广、匹配更加精准,且单辆车买家的参与度较高。然而,在庞见维看来,传统的交易模式由于车源分散在各地,买家车商需花费大量时间和精力奔走各地,且在选购过程中难以获取准确的车源信息,基本处于人找车、车找人的混乱局面,不仅加大车源出售意愿的甄别难度,还会间接抬高买家参与门槛,缩短预展时间。

此外,检测效率低且标准不统一也是导致传统交易模式成交率偏低的重要因素。“两种模式的优势与劣势非常清晰,这种差异让优信拍开始考虑,是否有一种模式能够发挥国内外B2B模式的优势,而弥补其短板。”庞见维如是说道。

## 革新平台补短板

值得关注的是,二手车市场经过多年发展实践证明,经销商是二手车交易链条中不可缺少的重要环节,尤其在当今二手车流通以全国大流通为主旋律的市场环境下,为二手车交易的发生提供了无法取代的价值。

对此,庞见维认为,对二手车经销商来讲,效率是首要刚性需求,价格则是次级需求。因此,集中车源网上交易将传统的现场拍卖模式与“互联网+”进行了深度融合,最大化保留了国内外二手车B2B交易模式的优势。

在新模式下,买家经销商不必再亲身到拍卖场地上验看车源,只需通过优信拍专业检测系统出具的详尽报告即可获得重要车辆信息,做出采购决策。这也意味着,全国各地的经销商皆可通过新模式,身在家中就有机会竞得来自全国十几座车源城市的最优质二手车批发车源。对于经销



商的经营效率将起到极大的提升作用。

据悉,优信拍作为深度服务经销商的二手车电商平台,向经销商提供了三点价值:高效、保障、增值。从“现场竞价”的二手车拍卖2.0模式升级成为“集中车源网上交易”模式,将场地、互联网又做了更充分的结合:将所有集中在竞价场地上的车源全部进行专业检测、出具权威报告与评级,并接受争议与仲裁,以平台的身份对车辆的检测报告提供信用保障。

## 大数据延伸产业链

尽管二手车行业开始广受关注,但其市场仍存在车况信息不透明、检测界定标准不统一等问题,在一定程度上影响了用户对平台的信任,间接导致用户黏度的减少,阻碍了国内二手车市场的发展。

此前,由于国内的二手车市场刚起步,整个行业还没有成型的车辆信息查询系统。因此,在市场发展的大趋势下,平台交易的透明化和公开化成为二手车电商品牌在

未来发展中的主要方向。

对此,凭借多年的平台运营经验,优信拍已研发出了国内迄今为止惟一获得国家专利车况的查询设备“查客”。该设备集合车辆VIN码识别技术、漆膜厚度检测、车载电脑数据分析、维修保养记录查询、广角照相功能、3G/WiFi无线传输等十大智能检测功能于一体,12个车身体主体角度360度无死角拍摄,387个检测点位,11项工况系统检测,形成全面、直观的车况数据报告,并同步上传到优信拍平台,为车商呈现出更加完整详细的参考依据。

庞见维表示,优信拍将所有经过“查客”严密检测的车辆统一集中到指定场地,消费者可以选择来现场参观,既发挥了现场竞价模式卖家出售意愿强,成交意愿高、出价准确性高的优势,同时也将车源的检测标准统一化,降低了人为干扰因素,使交易平台更有保障。

国内的二手车市场已经进入到数据透明化、标准化的新阶段。业内人士认为,随着车况检测系统的不断完善,大数据服务将在整个汽车产业链中得到有效的延伸。届时,国内二手车市场也将迎来新的篇章。

## 商报链接

## 庞见维:创造领先的B2B二手车电商模式

11月11日,主题为“精耕铸信 逐势拓新”的2016中国汽车流通行业年会已经进入第三天议程。作为中国汽车产业的“新希望”,二手车行业的发展再次受到各界的重视。优信拍执行总裁庞见维作为二手车电商企业代表,出席了2016二手车行业发展论坛,并就国内外B2B二手车电商模式的优劣进行了深入的分析与探讨。

庞见维认为,目前传统的交易模式由于车源分散在各地,买家车商需花费大量时间和精力奔走各地,且在选购过程中难以获取准确的车源信息,基本处于人找车、车找人的混乱局面,不仅加大了车源出售意愿的甄别难度,还会间接抬高买家参与门槛,缩短预展时间。此外,检测效率低且标准不统一也是导致传统交易模式成交率偏低的重要因素。因此,优信拍在五年时间内,历经了三次颠覆式革新升级,从“分散车源网上交易”到“分散车源网上交易”与“集中车源集中交易”相结合,终于摸索出一套能够弥补国内外现有模式短板的新模式——“集中车源网上交易”。

对于车商而言,交易是刚性需求,效率才是第一位的。而集中车源网上交易的根基就是更好地帮助车商完成交易,集中车源,集中检测,同时帮助车商建立透明和有保障的货源采购市场、集合丰富且交易确定性极高的车源、提供跨地域物流周转服务,将保障感、诚信体系建立起来。此外,优信拍也为远程参与竞价的消费者搭建了双通道平台。如此一来,消费者在家中就可以通过优信拍



App或官方网站参与竞价。形成了以线下拍卖场为中心面向全国各地“以点带面”的局面,有效地解决了国外B2B模式流通效率差、车源辐射距离短的问题。

实践证明,经销商是二手车产业发展过程中不可取代的重要环节,优信拍等二手车电商平台存在的价值就是更好地贴合车商的需求、服务车商。二手车电商必须与时俱进、开拓视野,优信拍作为一家刚刚成立五年的公司,尚且年幼。但优信拍将致力于通过提升自身服务水平,力争创造领先世界的B2B二手车电商模式,为车商搭建一个公开、透明、公正、便捷的竞价交易平台。