



大搜车加码二手车

成立于2012年的大搜车推出弹个车，并提出“一成首付弹个车”的口号，通过给用户灵活多变且安全可靠的弹性购车方案，契合了当下年轻群体多元化的用车需求。

4月3日，大搜车宣布完成了对车易拍的并购，正式切入二手车市场。4月11日，大搜车正式推出卖车比价平台，并宣布将坚持五年内只向买家收取1%的服务费。大搜车CEO姚军红表示：“是不是中间商，看服务费高低便知。有人说自己没有中间商赚差价，背后又收4个点左右的服务费，我们干脆大大方方承认自己是中间商，只收1%服务费”。

相较于其他二手车平台主打的C2C和B2C模式，大搜车主打的是C2B模式，姚军红解释称：“我们是生态平台，而非贸易型买卖平台，不单靠赚差价盈利。淘宝长期免费，生态一旦建成，在多种场景下可实现盈利”。

由于出身于互联网企业，弹个车在经营模式上有着很强的互联网思维。基于目标消费群体主要以“90后”为主，弹个车从最初的代言人选择——众多流量于一身的薛之谦，再到目前与各大热门动漫、游戏IP等的合作造势，在品牌形象上主打年轻化、亲民化。



优信强化一公里物流

“优信二手车一成购”是优信集团在2017年10月31日推出的新车业务。产品提供的超低首付、超低月供，以高性价比的“二手车+”一成首付的革命性金融产品，充分满足年轻购车群体和三线及以下城市和地区消费者购车需求，帮助3亿中国家庭提前实现有车生活。

“优信二手车一成购”产品的推出，得益于优信集团在二手车行业中长期的扎实积累与产业布局。一方面，优信二手车交易服务已经覆盖整个线下流通环节，从车辆检测、车源管理、物流运输到金融服务、手续交割、售后延保，提供一站式购车服务。另一方面，优信通过大数据、人工智能技术对海量真实交易产生的车辆数据、消费者数据、交易数据进行分析管理，构建了精准的消费者画像、完善的风控体系，有效防范、降低销售风险。

此外，优信强大的线下门店布局与物流体系建设，特别是骨干线+中心仓、联络线+中转仓以及“最后一公里”的物流布局，为二手车流通提供有力保证，为消费者提供更加愉悦的购车体验。

易车打造新能源车选车平台

2018年1月，践行“连接用户、提升体验”战略的易车公布了一项旨在建设新能源汽车首选平台的“NEXT EV”计划。在即将迎来爆发的新能源汽车领域，易车计划全面革新内容、产品与服务，与多方合作伙伴一起打造涵盖专业评测、特色内容、场景体验、媒体化电商等职能的主流平台，成就消费者与汽车厂商首选的中国新能源汽车大本营。

易车将新能源汽车独立出来，上线了新能源汽车频道，在常规的产品库、图形库、VR视频库、评测及导购资讯外，增设各地补贴政策、充电桩分布及充电卡办理等实用服务。易车带来线上线下融合的全场景体验，计划在北京、上海等五大城市欢乐谷开展新能源汽车嘉年华活动，并开展绿色环保主题的塞罕坝深度试驾体验活动。

易车旗下易车惠电商平台上线了独立的新能源汽车频道，汇聚国内外主流品牌的新能源车型，并在4月、6月、9月、11月等年度重大电商节日中安排新能源汽车专场，为消费者提供一站式的丰富选择，直接带动新能源汽车的销售与普及。



快弹车服务三至六线地区用户

2018年1月11日，一猫汽车发布旗下融资租赁品牌“快弹车”，宣告进军汽车融资租赁行列。与其他电商发力一二线城市的融资租赁品牌相比，快弹车首次明确提出“聚焦三至六线地区”。一猫经销商月度交易数据分析发现，三至六线地区8万-10万元及20万元以上金融购车渗透率已经超过60%，青海、贵州、福建等地区甚至超过了70%。所以，对渠道提供有效的金融赋能，是进一步释放销售潜能的一把“金钥匙”。特别是，当前立足三至六线地区的融资租赁业务少之又少，这为一猫的金融赋能提供了巨大的机会和空间。

目前，快弹车与东风日产、东风标致、东风雪铁龙、长安汽车、东风风神、宝沃汽车、东风启辰七大汽车品牌，签署了2018年汽车品牌采购合作备忘录，并与北京银行、中国光大银行、华夏银行、北银金融租赁公司4家金融机构签署总额高达20亿元人民币的银行授信意向备忘录，彰显其在直采车源及资金储备上强大的实力。按照规划，一猫资源重点将聚焦20%的优秀加盟商，强有力地带动他们脱离“小铺子”状态，发展成值得用户信赖的“有规模、有形象”一猫品牌授权商，这是一猫从2018年开始的一个重点战略。

