



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。

