

2020年沈阳全国汽配会/2020年春季沈阳全国汽配会

产品名称	2020年沈阳全国汽配会/2020年春季沈阳全国汽配会
公司名称	上海首美展览有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市宝山区红林路2号
联系电话	15800673986

产品详情

2020年沈阳全国汽配会

2020年春季沈阳全国汽配会

时间：5月10-12日

地点：沈阳国际会展中心

主办单位：易通全联（北京）国际展览有限公司

展位预定找苏经理-139-17777-094 Q-Q-2409-829839

由易通全联（北京）国际展览有限公司承办的，2020年春季"全国汽车配件交易会暨全国汽车配件采购交易会"定于5月10-12日在沈阳举行。

未来的汽车后市场中“掘金”，融会贯通四个关键点是核心！

文章摘自汽配圈，如涉及侵权请联系删除

简单地讲，政策红利是指一项政策实施后，带给社会的利益和好处。

对中国而言，智能网联汽车是抢占汽车产业未来战略的制高点，是中国汽车产业转型升级、由大变强的重要突破口，事实上，近两年来，工信部陆续印发了《汽车行业中长期发展规划》、《智能网联汽车技术路线图》、车联网和5G发展行动方案等一系列指导性文件。

车联网产业链庞大，大致可以分车载端、网络端和服务端产业。车载端包括车载智能终端(中控显示屏、

HUD、液晶仪表等HMI设备)、Telematics(无线通信模块)等，网络侧包括通信基站(电信运营商和通信技术公司)，服务端包括车联网服务平台(TSP)、信息内容提供商以及汽车后市场服务商等。

据权威机构预计，到2018年，全球车联网的市场总额有望达390亿欧元，到2025年100%的汽车将具备移动互联网接入功能。国内而言，随着车联网和智能交通通用标准的明确与政策利好，到2022年车联网车载终端市场规模将破千亿。

此次(征求意见稿)的发布，旨在建设安全、高效、健康、智慧运行的未来汽车社会，建立跨行业、跨领域、适应我国技术和产业发展需要的智能网联汽车标准体系。未来与此相关的汽车制造、信息技术、交通服务等领域都将迎来新的发展机遇。

如何抓准行业的下一个风口？未来5年10年行业趋势如何把握？

汽车后市场的很多东西都在发生细微的变化，囤积到足够的时间就会产生裂变。这种裂变，对于行业来说，是4S店体系的萎缩、独立维修店面加速淘汰。挤压出的是一个给予独立售后体系快速连锁化的空间。

这些后市场红利，相信会在新的一年慢慢浮出水面.....

1、运营红利，得运营者得天下

现在国家正在提供供给端改革，在新的环境下，做同样的东西，只有比别人效率更高，同样的效率就比别人做的更好，才有生存价值。这一切，靠运营实现。

视角回到汽车后市场，14、15年的互联网、电商、补贴为什么错了？因为，汽车后市场需要的供给侧改革的周期，需要大家沉下心来做服务、做门店升级、做供应链升级。但大家都太容易的拿了钱，拿了钱就去贴补搞C端，花钱砸市场去了。

花钱买来的流水是没有价值的。当时大量后市场互联网公司，补贴洗车、保养，换来了流水和交易额。但结果是，一旦不补贴，流水就没了。实际上，供给侧才是核心。

只有当你占领了好的供给侧，才能真正解决竞争的问题。为什么供应链先火起来？背后的逻辑是，供应链最接近供给侧。

大家为什么发力做汽服连锁？供给侧的核心场所，上下游采购都在汽服连锁解决。连锁门店，成了最大的入口。

2、产品红利，是提升效率的关键

产品最终解决了效率和差异化。一个商业机构没有效率不可能持续盈利，没有盈利就不可能继续投入研发，不可能形成良性循环。

汽车后市场行业目前，整体缺乏产品研发能力。作为一个S平台，能否快速根据用户需求，（这类用户也可能是终端门店，也可能是车主）。不断研发、迭代产品。

而汽修产品化过程分为，产品需求定义、产品检验反馈、产品迭代。

产品需求定义：是对汽修服务过程中，检测、诊断、维修、保养、交付等各种实施场景的要素重新排列组合。

产品检验反馈：当产品定义完成后，要投放到市场上去检验，在产品的营销、需求都是基于数据驱动。并且构造最小的检验场景，我们称为MVP。根据客户精准画像，实现精准营销，提升企业运营效率；基于营销数据、用户体验报告、用户满意度评价，收集反馈。