

关键词：二手车,互联网,二手车O2O

内容概要：

二手车是一个大市场，互联网带动二手车市场发展，是有机会诞生百亿美金级互联网公司的大赛道。二手车O2O将会带动整个行业迅速前进。前瞻产业研究院《中国二手车市场竞争与企业竞争策略分析报告》数据显示，2016年8月全国二手车市场交易量86.30万...

正文：

二手车是一个大市场，互联网带动二手车市场发展，是有机会诞生百亿美金级互联网公司的大赛道。二手车O2O将会带动整个行业迅速前进。前瞻产业研究院《中国二手车市场竞争与企业竞争策略分析报告》数据显示，2016年8月全国二手车市场交易量86.30万辆，交易量环比增长5.59%，月度同比增长15.3%。



按照目前的增势，今年二手车市场增长率达两位数以上，交易总额有望实现突破1000万辆的目标。预计2020年二手车交易量将达到2000万辆的规模，同时中国汽车市场有可能迎来1:1的交易比例。因此，风险资本大量押注二手车市场是有原因的!

目前，二手车主要还是通过线下渠道，例如二手车市场、4S店置换等完成交易，用户话语权较小，成交价格不划算;车辆检测复杂，透明程度低，用户信任度低。线下的落后低效推动了二手车电商的发展，目前，二手车电商的渗透率仅为10.37%，主要有C2B、B2B、C2C、B2C、C2B2C等五种模式。

曾获人人网、红杉资本、晨兴资本等1亿美金融资，B2B模式的二手车电商车易拍在2016年经历了315后出现了业务危机。作为较早进入二手车市场的最大电商平台，车易拍曾一度成为行业“龙头”，“央视315”被点名批评后，7月份业务开始走下坡路，开始关并业务，裁员。其创始人杨雪剑直言，去年“盲目快速”扩张，投入过大，所以，关闭部分分公司。他觉得这个行业太浮躁，大家都在玩命烧钱，非常不健康。

互联网就是缩短渠道，颠覆掉多余的代理商环节，虽然B2B的优信拍发展都还不错，但从未来看二手车里面的C2B和B2B大部分业务将被C2C模式替换掉。而C2C模式里最有代表性的两家公司是人人车和瓜子二手车。

人人车成立于2014年4月，此前共获四轮投资，投资方包括战略投资者腾讯、雷军系的顺为资本、策源创投、红点投资等知名机构，去年9月获得D轮1.5亿美元融资。根据公开报道，去年7月，人人车公布单月成交量已突破1.8万辆，历史累计成交超过20万辆。

瓜子二手车正式上线是2014年12月，一开始叫赶集好车，到2015年9月更名为瓜子二手车。2015年9月13日，创始人杨浩涌透露，3月份A轮最终融资总额超2.5亿美金，估值10亿美元，瓜子二手车在融资额上超过了人人车。在交易量方面，去年10月，瓜子二手车交易额突破20亿，如果按照均价7.5万元算，则是2.7-3万辆左右。

去年11月10日，在汽车流通协会珠海年会上，瓜子二手车祝孝平演讲称，C2B不到一万辆，意味着对外口径里面，C2C是2万辆左

右。

根据2017年瓜子二手车最新公布的数据，去年12月，单月成交量达到4万辆，交易额30亿元。但是随后，就有针对瓜子成交量的数据调研报告指出，通过对城市过户点的实地调研、车商访谈和瓜子员工访谈，在瓜子的成交量中，有60%以上的C2C成交实际是卖给车商”刷屏“。(参考：[http://www.scxxb.com.cn/html/2017/qcsd\\_0314/266220.html](http://www.scxxb.com.cn/html/2017/qcsd_0314/266220.html))。

从报告拿出的证据看，有一定可信度。如果按照这个报告结论推算，瓜子的C2C成交量不到2万辆。只是对比C2C业务，人人车和瓜子二手车交易量规模基本相当。关于交易量，还有一些争议。人人车的模式是买车用户发出需求，然后匹配响应的车主，所以交易里面绝对没有车商。而瓜子二手车是先有卖车的，然后尽快促成交易达成，销售员为了完成业绩考核，相当大一部分订单是卖给车商，尤其是好车，C2B更容易起量。

当然，很多人以为，卖给谁都是卖，只是卖给车商和卖给个人的差别，主要在于汽车后市场的变现能力差别，这在后面的收入分析中会有提及，C2C模式下均单赚钱更多，所以业务估值上比C2B模式更高。对于投资人，未必会认真去区分to C 还是to B的交易，所以，交易量越大对二手车电商融资越有帮助。

#### 西安弈聪信息技术有限公司简介

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱：[\[email protected\]](#)