

2018年度汽车售后市场预测

中图分类号:F27 文献标志码:D

美国《现代轮胎经销商》(www.moderntiredealer.com)2018年1月25日报道:

NPD集团发布了“2018年零售业预测”,其中8个直接或间接地与汽车后市场有关。

以下是来自NPD行业顾问和分析师提出的排名前8项的期望和建议。

(1)零售商将需要增加他们的店内(体验)产品。“2018年将是实体店挑战网络购物猛增的一年。”零售业首席零售顾问Marshal Cohen说,“关键将是尝试展示实体店比网店更多的增长,以应对电子商务。

(2)直销(D2C)将会增长。“2018年将是各大品牌必须意识到并采取直销模式的一年,对于品牌产品更为重要,因为线下零售店的销售量将继续减小。”Marshal Cohen说,“而且零售商正在销售更多自己的产品。因此,想要保持销量的品牌产品需要寻找其他的销售渠道或者自己销售。D2C的另一个关键优势是展示品牌的能力,而不是选择一个产品代表。

(3)电子商务将会加速发展。“2018年汽车产品电子商务的缓慢转型将继续成为热门话题,”汽

车行业分析师执行董事Nathan Shipley说,“汽车后市场是在线普及率最低的行业之一。制造商和零售商都将继续在这个领域寻找新的竞争方式,特别是在为消费者提供‘在线购买/店内自提’产品方面。”

(4)自有品牌将会获胜。2018年,自有品牌将再次迈出一大步,因为通过尝试建立独特的品牌分类并更紧密地控制其价格,与零售商重新合作,”Marshal Cohen说,“当零售商推销一个品牌时,不管是否需要,他们必须匹配定价,否则会影响他们的利润。但随着自有品牌产品的增加,风险越来越大,因为零售商从始至终控制着该品牌。”

(5)零售业将持续促销。

(6)消费者将重新定义便利。

(7)人们将有更多的时间待在家里。

(8)高价位的產品將推動技術市場。“預計2018年銷售的技術產品組合將從低端趨向更昂貴的高端市場,如高端無線耳機、大屏幕電視以及更多功能豐富的計算和移動設備。”技術和移動行業顧問副總裁Stephen Baker說,“我們相信消費者將繼續重視產品和功能而不是價格,這為提高利潤提供了機會。”

(黃松摘譯 吳淑華校)