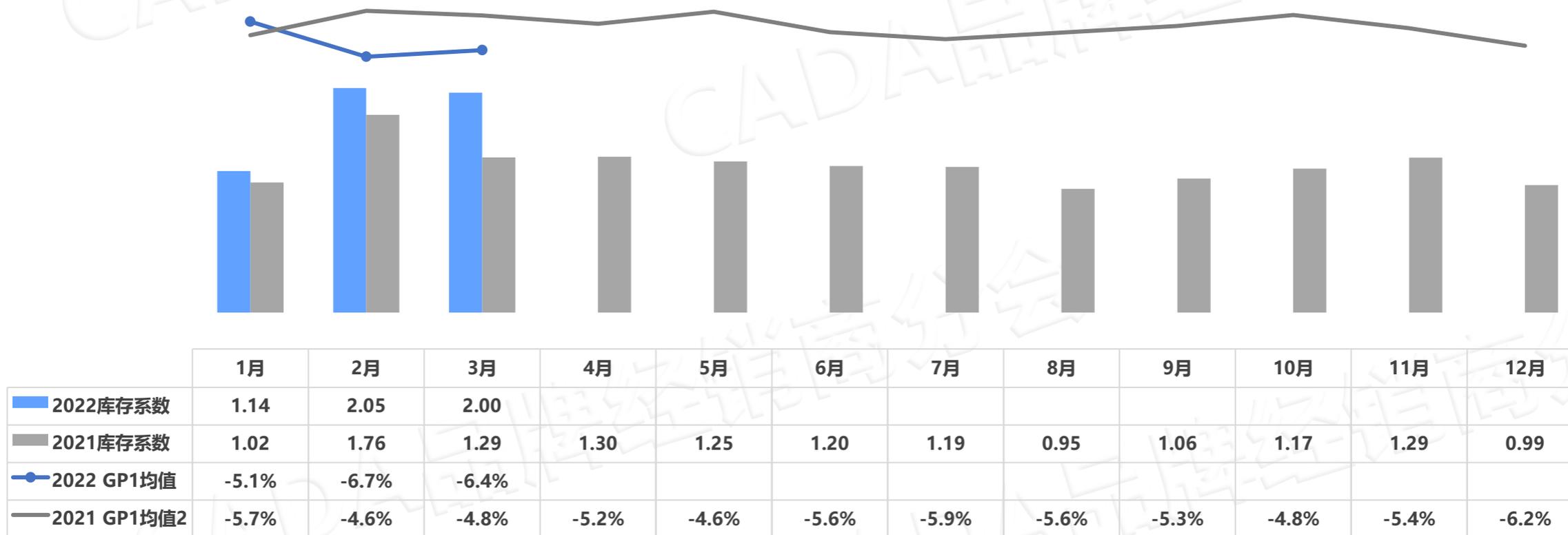


2022年度市场脉搏报告

2022年3月

2022年1-12月全行业GP1及库存系数分析

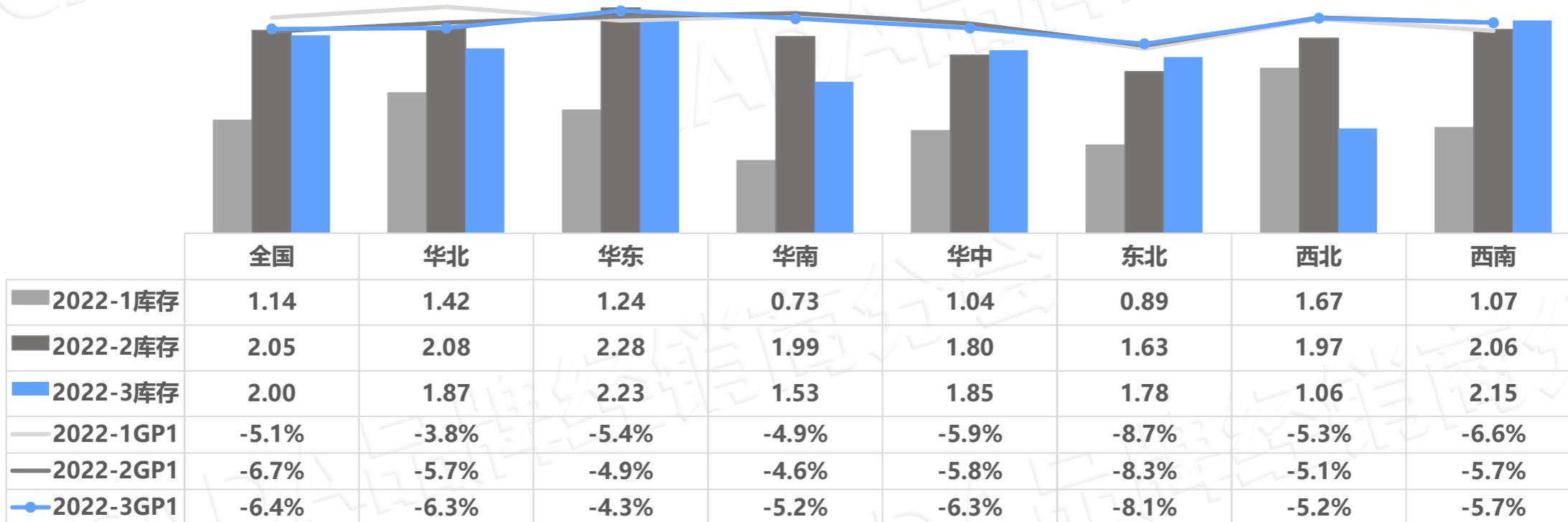


注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

2022年3月全区域GP1及库存系数分析

连续3月滚动数据



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

CADA品牌经销商分会

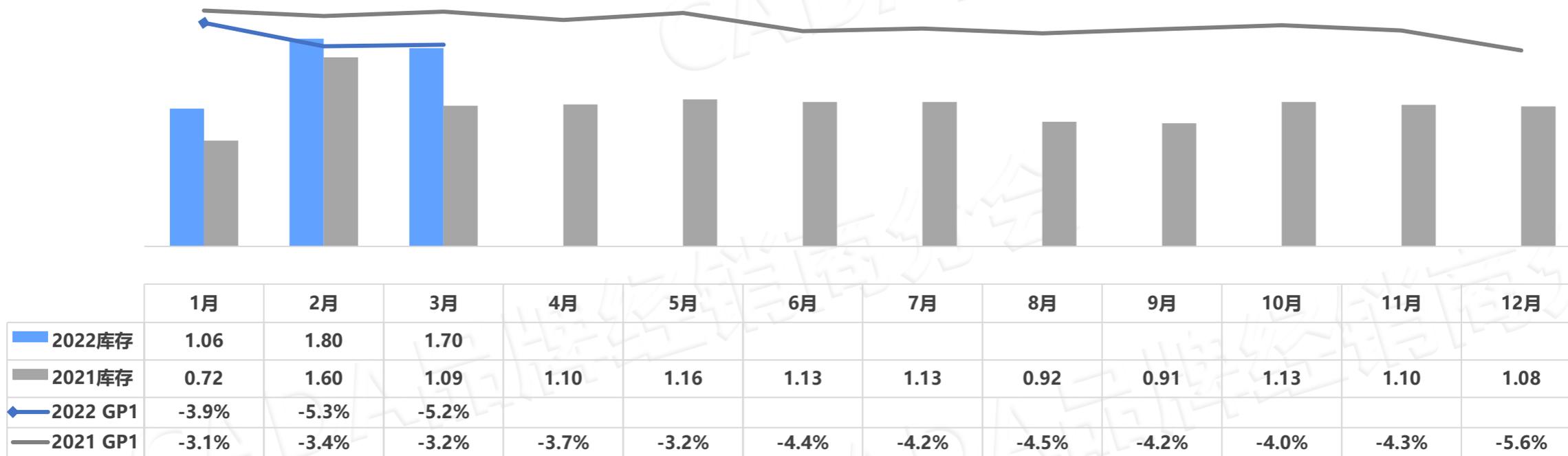
CADA品牌经销商分会

豪华品牌市场脉搏

CADA品牌经销商分会

CADA品牌经销商分会

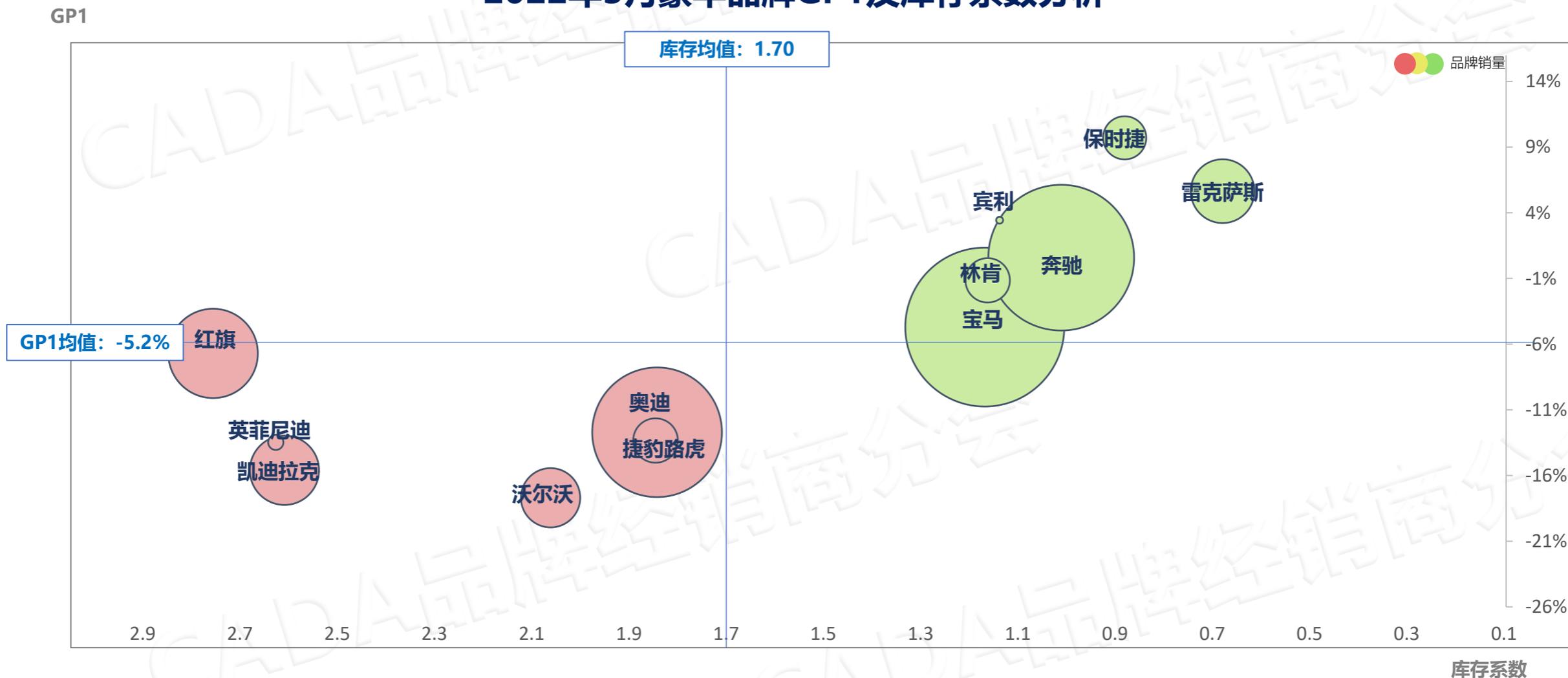
2022年1-12月 豪华品牌GP1及库存系数分析



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

2022年3月豪华品牌GP1及库存系数分析



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

市场脉搏 豪华品牌表现

CADA品牌经销商分会

2022年3月 豪华品牌

GP1提升TOP 3



库存系数降低 TOP 3



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

CADA品牌经销商分会

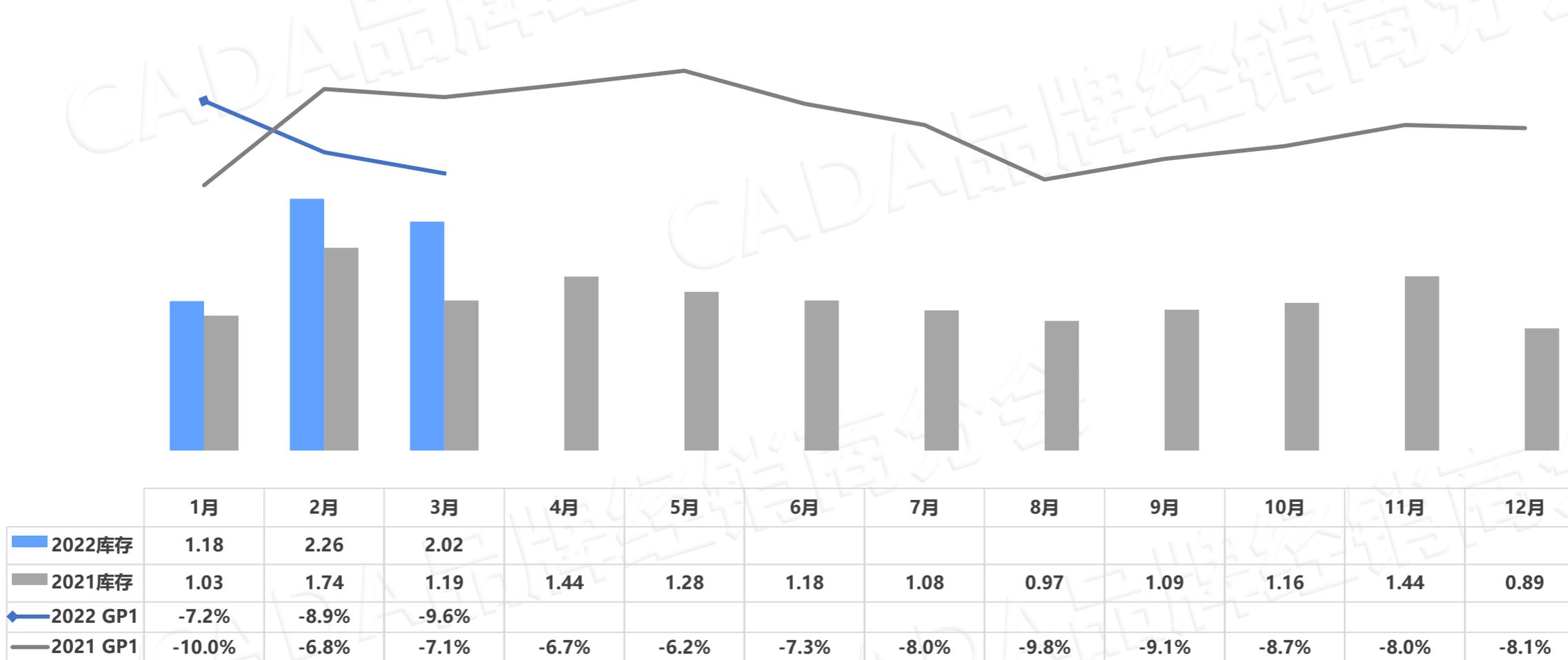
CADA品牌经销商分会

主流合资品牌市场脉搏

CADA品牌经销商分会

CADA品牌经销商分会

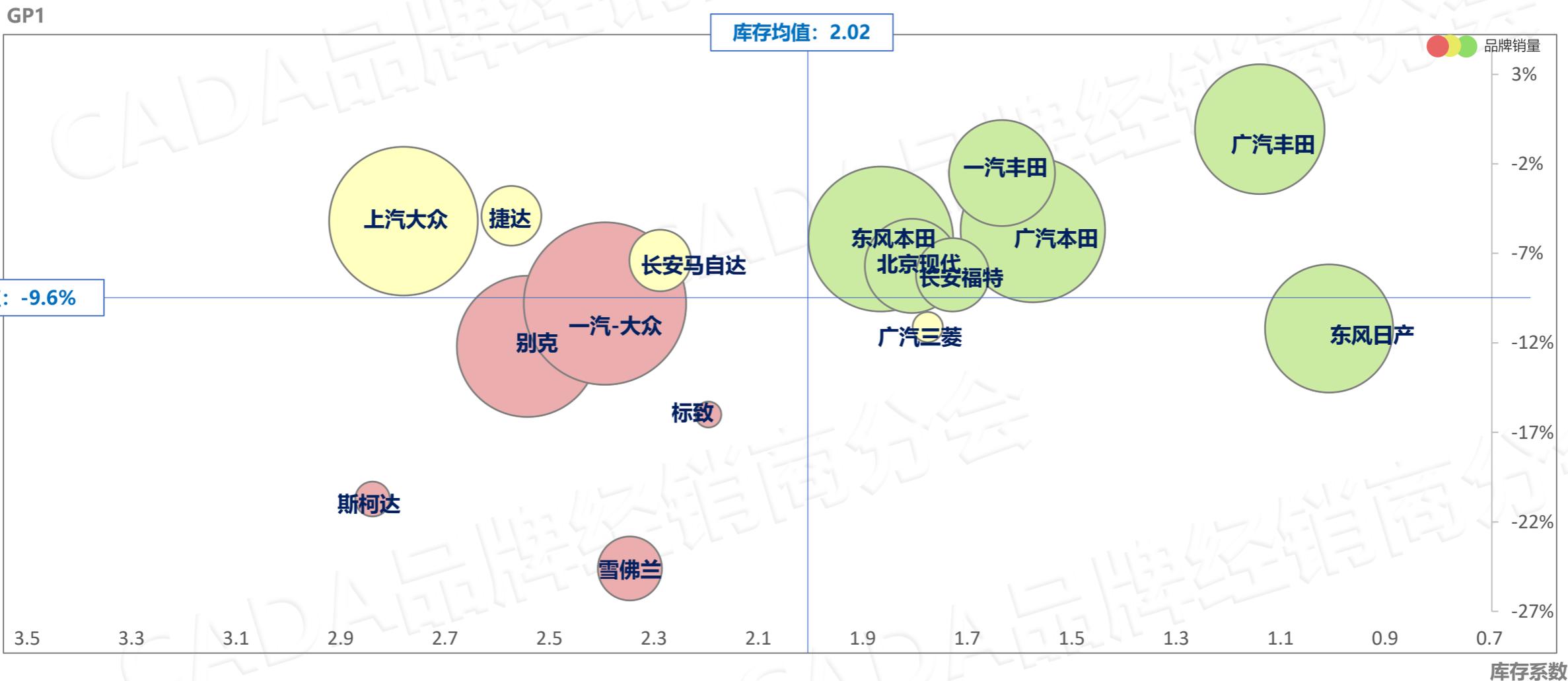
2022年1-12月 合资品牌GP1及库存系数分析



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

2022年3月合资品牌GP1及库存系数分析



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

市场脉搏 合资品牌表现

CADA品牌经销商分会

2022年3月 合资品牌

GP1提升TOP 3

上汽大众
SAIC VOLKSWAGEN



JETTA

库存系数降低 TOP 3



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

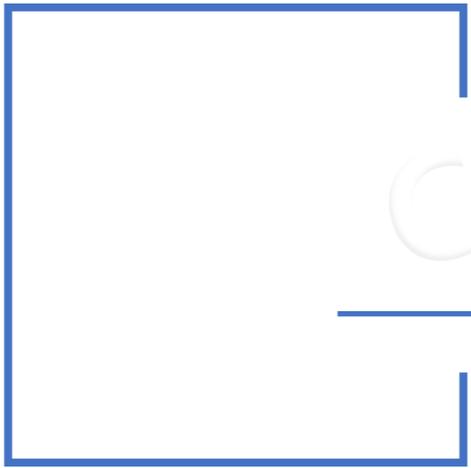
设计制作: 凯达卓越

CADA品牌经销商分会

CADA品牌经销商分会

CADA品牌经销商分会

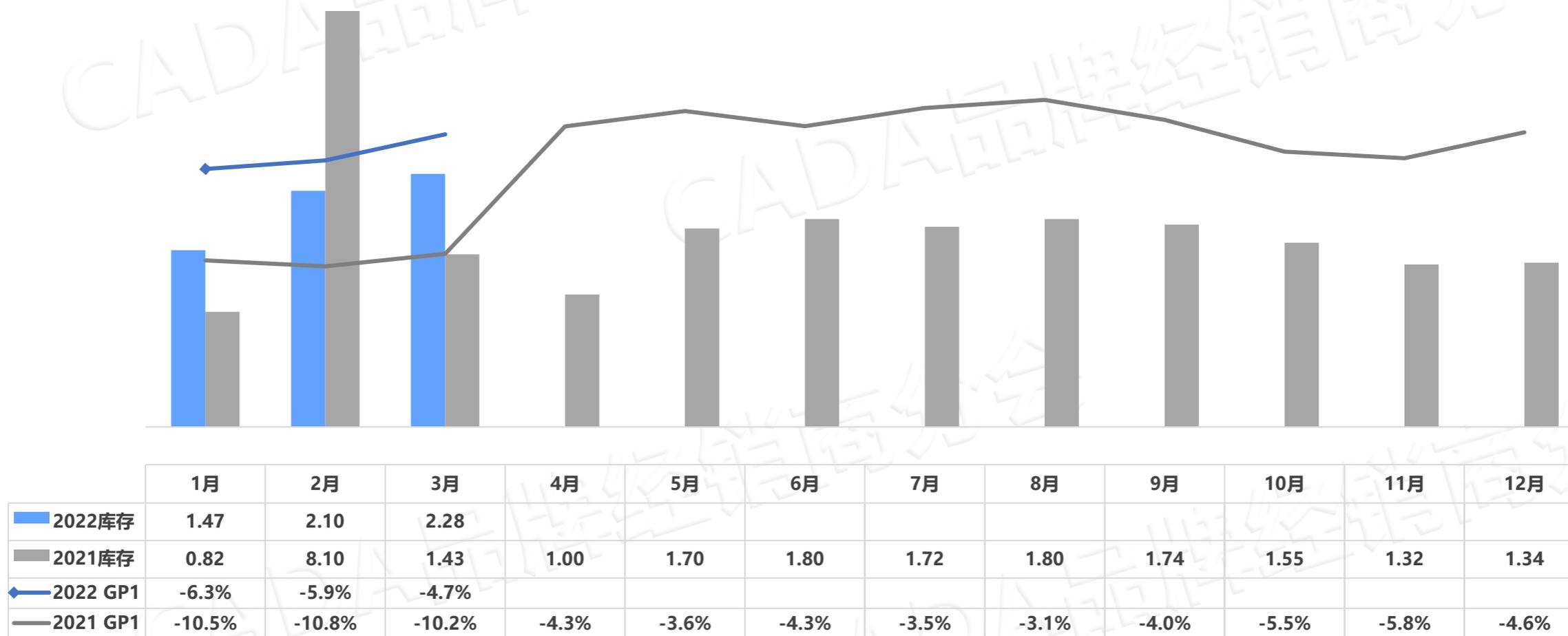
CADA品牌经销商分会



自主品牌市场脉搏



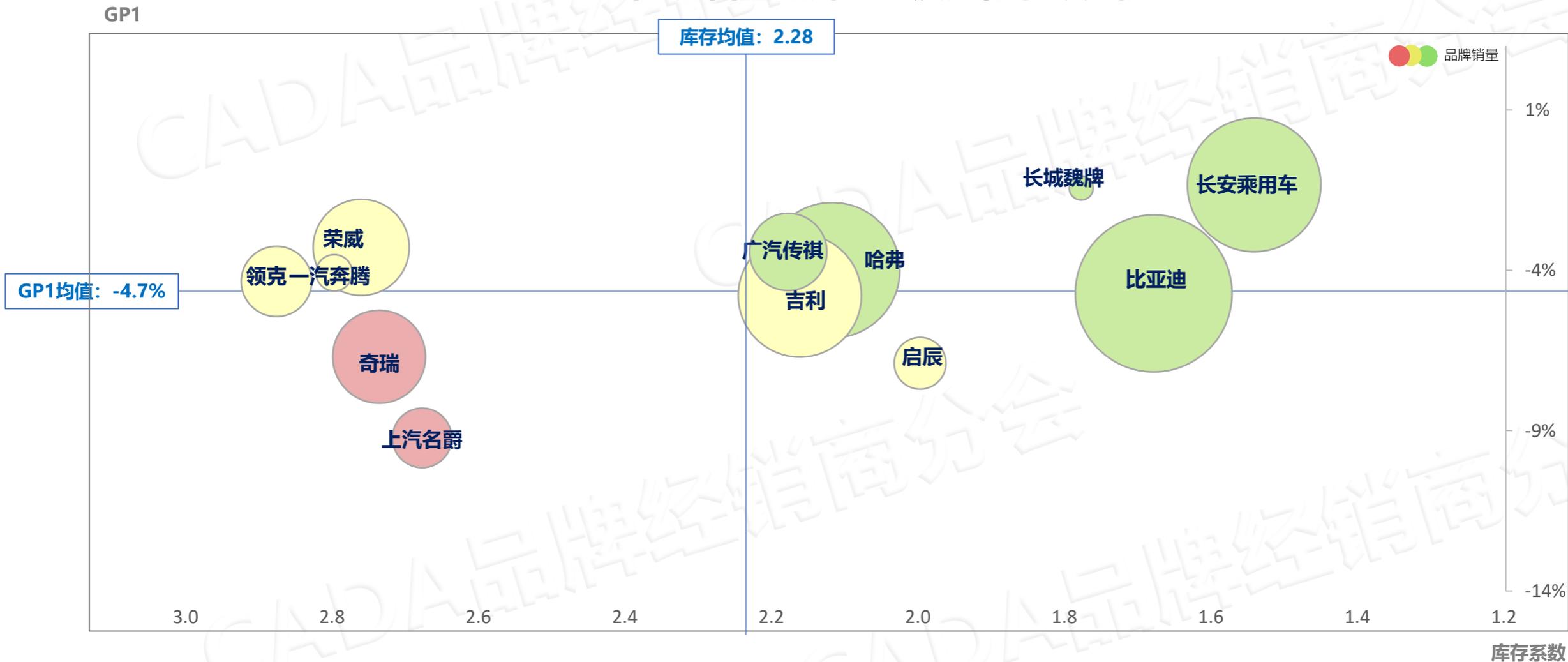
2022年1-12月 自主品牌GP1及库存系数分析



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

2022年3月自主品牌GP1及库存系数分析



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越

市场脉搏 自主品牌表现

CADA品牌经销商分会

2022年3月 自主品牌

GP1提升TOP 3

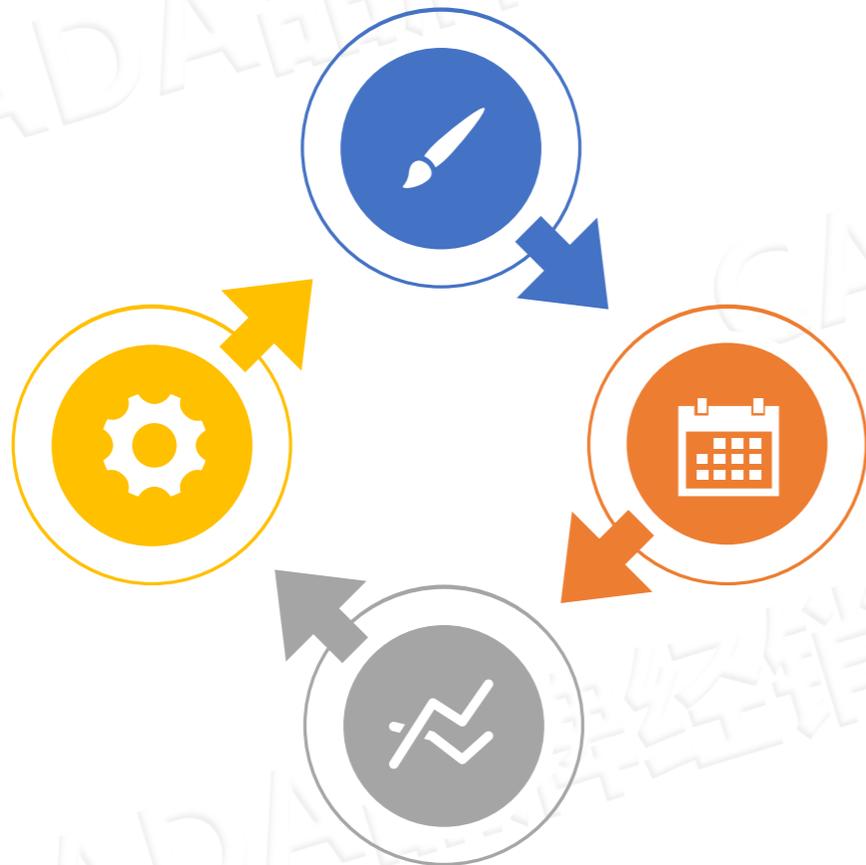


库存系数降低 TOP 3



注: 1 GP1: 经销商进销差与终端开票价的比值, 不包含返利及衍生收入;
2 数据取自凯达卓越, 仅代表调研样本表现情况。

设计制作: 凯达卓越



月度服务

- ✓ 每月收集“市场脉搏”相关KPI结果；
- ✓ 发布月度预警，适时和厂家沟通。

季度服务

- ✓ 3大角度的运营对标动态结果；
- ✓ 及时提供集团运营的对标参考。

半年度服务

- ✓ 开展“经销商之声”调研，收集经销商对于厂家政策及运营管理的反馈；
- ✓ 适时和厂家进行沟通。

年度汇总

- ✓ 百强综合结果整理，为各集团提供对标依据；

品牌经销商分会

感谢阅读

