

J.D. Power 研究：疫情严峻考验下，经销商需进一步提升可持续盈利能力

宝马获得豪华车品牌经销商满意度第一，比亚迪和东风本田并列主流车品牌第一

2022年4月28日，上海—全球领先的消费者洞察和数据及分析机构 J.D. Power(君迪)今日正式发布 2022 中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)，研究显示，2021 财年，中国车市从上年疫情影响中逐渐恢复，新车销售反弹，受新车销售收入提升带动，经销商收入和利润大幅上扬，但二手车业务进展缓慢，售后业务占比下降；在严峻的疫情考验面前，汽车厂商和经销商需加强合作，共同提升经销商可持续盈利能力。

今年是 J.D. Power 连续第 15 年在中国发布汽车经销商满意度研究，这项研究系统地衡量了经销商对汽车厂商的看法和态度，同时从八大维度（车辆车型产品、市场营销、销售团队、订单与交付、售后团队、零配件供应、专业与非专业能力培训以及商务政策与支持）评价分析了厂商和经销商密切关注的各类问题。该研究的所有信息全都来自于受访经销商的高层管理人员，仅调查受访经销商 2021 年 1 月至 12 月的经营状况。

研究显示，2021 财年，超半数（52%）经销商实现盈利，经销商单店收入从 2020 财年的 1.54 亿元升至 1.72 亿元，平均增幅达 12%，经销商单店平均利润从 2020 财年的 274 万元增至 378 万元，平均涨幅达 38%。

研究也发现，在经销商收入结构中，新车销售收入占比从 2020 财年的 77% 上升到 2021 财年的 84%。相比之下，二手车业务收入占比仅为 2%，与去年持平，售后业务收入占比则从 2020 财年的 9% 下降到 6%。

J.D. Power 中国区汽车经销商网络质量兼汽车金融事业部总监杨绪表示：“经销商满意度指数是每一家具备长久发展战略规划的主机厂都应该关注的重要指标，也是广大投资人在进行投资选择时重要的参考指标。今年的研究一共访问了中国市场上的 2,680 家 4S 经销商的总经理或投资人，涵盖 45 家主要汽车品牌的经销商网络，样本覆盖全面，因而能确保研究结果具有足够代表性。”

针对疫情影响，杨绪表示：“2021 年经销商财务状况的大幅上扬无疑是汽车厂商和经销商通力合作的结果。但是，乐观的财务表象之下，我们丝毫不能放松警惕，2022 年车市将持续受到疫情负面影响，汽车厂商和经销商都将面临更加严峻的生存考验，汽车厂商在减轻经销商库存压力的同时，还需进一步加强在产品、商务政策、订单交付、销售和售后团队等重要事项上对经销商的支持和配合力度，帮助经销商建立起一套更加可持续的盈利结构，才能有助于双方共克时艰。”

以下是该研究的其他发现：

- **豪华品牌盈利经销商比例最高，自主品牌盈利经销商比例增幅最大：**豪华品牌中实现盈利的经销商比例高达 63%，比主流品牌高出 13 个百分点。而与上年相比，自主品牌盈利经销商比例增加 14 个百分点。
- **经销商对厂商满意度稳步提升：**行业整体经销商满意度为 833 分，比上一年上升 2 分。豪华品牌经销商满意度整体比上年提升 7 分至 841 分，主流品牌则稳定在 831 分。
- **日系品牌继续领跑经销商满意度，但退步明显：**日系品牌经销商满意度在五大车系中最高，但相比去年下降了 14 分，也是各大车系中唯一退步的品牌。韩系品牌进步幅度最大（+27 分），从 778 分提高至 805 分。

2022 中国汽车经销商满意度研究排名

宝马以 865 分排名 2022 年中国汽车经销商满意度研究（DAS）豪华车品牌榜首，保时捷（863 分）和梅赛德斯-奔驰（850 分）分别排名第二和第三。

比亚迪和东风本田以 860 分并列主流车品牌第一，长安汽车（859）位居主流车品牌第三。同时，比亚迪也是排名第一的中国自主品牌，长安汽车和宝骏（846 分）分列自主品牌第二和第三。

J.D. Power 中国汽车经销商满意度研究（DAS）评测了汽车经销商对汽车厂商的满意度，是衡量厂商和经销商关系健康度的有效工具和厂商进行经销商评估和商务政策调整的参考依据。经销商满意度得分采用 1,000 分制。数据收集工作于 2021 年 12 月至 2022 年 3 月进行。

了解 J.D. Power 2022 中国汽车经销商满意度（DAS）详细内容及购买完整版数据，请联系：
china.marketing@jdpa.com

关于 J.D. Power（君迪）

J.D. Power（君迪）是一家全球领先的消费者洞察、市场研究和咨询、数据及分析服务企业，致力于帮助企业提升客户满意度，进而推动业绩增长并提高利润。公司成立于 1968 年，在北美、南美、亚太和欧洲地区设有多个办公室。更多信息，请访问 china.jdpower.com，或关注 J.D. Power 中国官方微信和官方微博。了解 J.D. Power 及广告宣传规则，请访问 www.jdpower.com/business/about-us/press-release-info。

媒体联系：庄清湄 +86 21 8026 5719/ shana.zhuang@jdpa.com

###

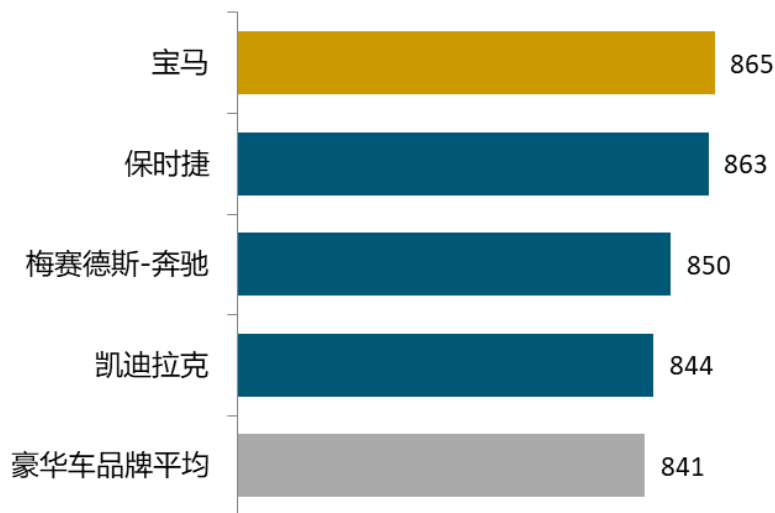
注：后附三张图表

J.D. Power 2022中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)

豪华车品牌满意度排名

行业平均及以上水平

满意度得分 (1,000分制)



资料来源: J.D. Power 2022 中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)

从新闻稿中摘录的图表必须附带声明, 以标明J.D. Power 是发布者, 并标明资料来源于2022中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)。排名是基于数值得分, 并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power 事先书面明示同意, 任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。

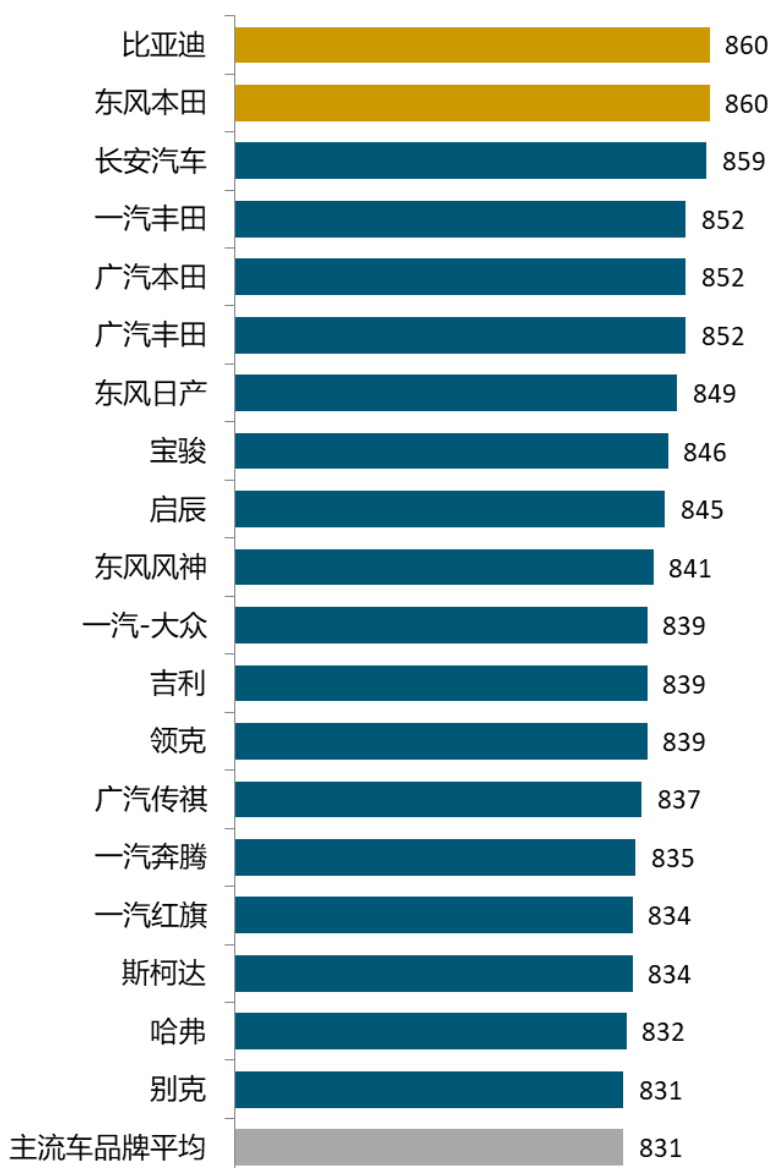
J.D. Power

2022中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)

主流车品牌满意度排名

行业平均及以上水平

满意度得分 (1,000分制)



注：得分相同的品牌根据英文首字母先后顺序排列。

资料来源：J.D. Power 2022 中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)

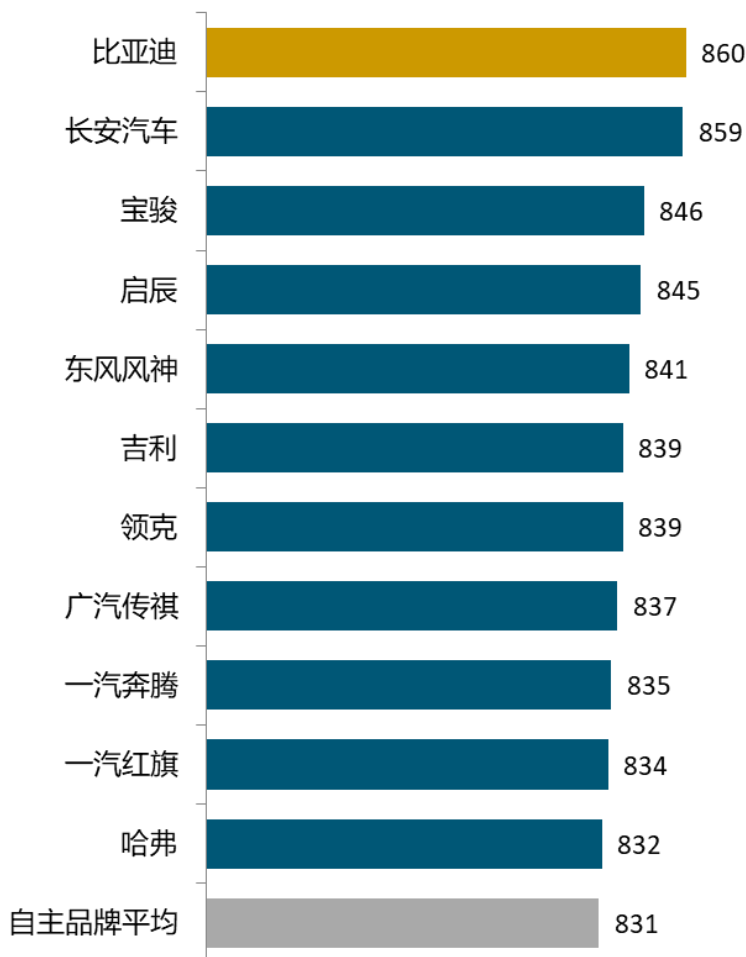
从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2022中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power 事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。

J.D. Power 2022中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)

自主品牌满意度排名

行业平均及以上水平

满意度得分 (1,000分制)



注：得分相同的品牌根据英文首字母先后顺序排列。

资料来源：J.D. Power 2022 中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)

从新闻稿中摘录的图表必须附带声明，以标明J.D. Power 是发布者，并标明资料来源于2022中国汽车经销商满意度研究SM (DAS)。排名是基于数值得分，并不一定具有统计学意义。未经J.D. Power 事先书面明示同意，任何广告或其他宣传不得使用本新闻稿中的信息。