

## J.D. Power 报告： 垂直网站对新车购买决策的综合影响力最大

**2015年6月26日，上海** – 据 J.D. Power 亚太公司今天发布的 2015 年中国汽车用户媒体研究<sup>SM</sup> (AMS) 显示，互联网使用率在购车者中大幅增长，为汽车厂商和市场营销人员更有效地创建和利用新媒体创造了机会；在所有的新媒体中垂直网站具有最高的渗透率和对新车购买决策最大的影响力。

中国汽车用户媒体研究已经进入第三个年头。该项研究评估了传统媒体（包括电视、户外、报纸/杂志、广播）以及新媒体（包括垂直网站、门户网站、搜索引擎、手机平台、社交媒体等）对于不同年龄段的消费者在新车购买的认知、考虑、决策的各个阶段中所起的作用。汽车厂商和广告公司可以借助这项研究的发现来剖析目标受众的媒体偏好和消费行为，进而开发有效的全方位营销策略。

现如今，消费者的日常生活已离不开互联网，尤其是 80 后和 90 后。根据研究数据显示，80 后和 90 后的互联网使用率高达 99%。中国购车者声称，他们平均每周花费在互联网上的时间为 30.7 小时（2014 年：21 小时），这其中 41.4% 的上网时间是花费在智能手机上的。这一现状为汽车厂商和市场营销人员使用新媒体创造了巨大的机会。数据显示，90% 的汽车消费者表示，新媒体是他们在购车过程中获取信息的主要来源，而只有 51% 的新车车主是使用传统媒体作为主要信息来源。

J.D. Power 亚太公司研究部门高级项目经理谢娟表示：“新媒体的便利性及影响力填补了汽车消费者趋于碎片化的时间。如何依托新媒体的黏性来提升消费者的依赖性和忠诚度，如何利用线上线下的营销组合模式来促进销售并获得盈利，将成为汽车厂商和市场营销人员需要重点思考的方向。”

在所有新媒体当中，垂直网站（提供汽车相关内容的专业化网站）具有最高的渗透率和对新车购买决策最大的影响力。在所有购车者中，68% 表示他们在购车过程中访问了垂直网站/论坛，53% 访问了门户网站，49% 使用了搜索引擎。90 后新车购买者平均每月使用垂直网站 18.3 次，在所有年龄段中频率最高。

垂直网站也被新车购买者评为对购买决策影响力最大的媒体（3.74 分，5 分制）。这些购车者在垂直网站上主要查询车型详细信息（52%）、车辆价格/促销信息（48%）、网友评论——消费者在线评论（33%）以及新车发布/上市新闻（30%）。相比之下，只有不到 30% 的购车者通过门户网站或搜索引擎查找此类信息。

研究还发现，微信是购车者使用最频繁的新媒体渠道（平均每月 33 次），但其对于购买决策的影响力相对较低，只有 3% 的购车者使用微信获取车型和价格信息。然而 90 后购车者乐于与他人分享购买信息，特别是通过微信（33%）。他们分享的内容有 69% 都是正面的，这种病毒式的口碑传播会对消费者的购车偏好产生积极的作用。

### 主要发现

- 在新车购买过程当中，22% 的自主品牌购车者表示朋友和家人的推荐会对他们的购买决策产生影响，而对于国际品牌汽车的购买者来说，只有 17% 会受到朋友和家人推荐的影响。但在考虑阶段，国际品牌购车者在互联网上查找信息的时间比自主品牌购车者平均多 5.6 小时。
- 少于 1/5 的购车者（17%）关注了汽车厂商的官方微信或微博，主要为了获得车辆保养信息（64%）、新车发布（52%）和驾驶技巧（42%）。但是将近一半的购车者（47%）向其他人转发了汽车厂商微信或微博内容。在所有年龄段中，90 后购车者对汽车厂商官方微信或微博的关注度最高（26%）。
- 四成的 90 后购车者（40%）在视频网站上查找车辆信息，这一比例在所有年龄段中最高。

- 在议价阶段，非网购新车车主（在购买过程中完全不使用互联网）的流失率（33%）要显著高于网购新车车主（使用互联网查找、议价或购买新车）的流失率（22%）。
- 目前，汽车厂商网站的渗透率相对较低（35%），但对在购车过程中使用汽车厂商网站的消费者来说，其对新车购买决策的影响力最大（3.75分，5分制），与垂直网站基本持平。

2015年中国汽车用户媒体研究是基于2014年7月至2015年2月期间购买新车的15,633名车主的反馈。研究的数据采集工作于2015年1月至4月在中国各地57个主要城市进行。

## 媒体关系联系人

孟于闾  
中国北京  
+86 01 6569 2702  
yutian.meng@jdpa.com

John Tews  
美国密歇根州特洛伊  
001 248-680-6218  
john.tews@jdpa.com

欲了解 J.D. Power 亚太公司，请访问 [www.jdpower.com](http://www.jdpower.com)。

欲了解 J.D. Power 及广告宣传规则，请访问 [www.jdpower.com/about-us/press-release-info](http://www.jdpower.com/about-us/press-release-info)。

欲了解麦格希财讯，请访问 [www.mhfi.com](http://www.mhfi.com)。

###

（第 2 页，共 2 页）