



IHS Markit™

# Automotive 服务产品

提供行业见解、分析、专业知识以及各种解决方案——  
帮助客户制定更好的决策，从而实现更好的经营业绩。



## 欢迎选择 IHS Markit 产品！



**Joe LaFeir**

Automotive 高级副总裁

IHSMarkit

汽车工业是全球经济增长和文化变革最大的推动因素之一，同时也是激发各种新技术产生的催化剂。几十年来，汽车制造商、供应商和经销商及其金融和代理合作伙伴依靠 IHS Markit 这一值得信赖的可靠来源，获取各类重要信息和见解。

这种信任建立在 IHS Markit 长久以来作为业界领导者，为客户提供全面、及时、同时具备可实践性的见解，从而协助客户制定更好的业务决策并推动实现更好的经营业绩。今天，我们的数据、分析和预测基于“云”的解决方案，从长期决策到日常执行层面，从产品战略到工程、制造、供应链、营销、销售及售后市场方面可以为客户提供全面的信息支持。

在竞争日益激烈以及行业关联性日益紧密的商业环境下，能够随时随地获取所需的，并且具备实践性的见解将会是区分市场领导者和市场参与者之间的主要区别。没有其他供应商能像 IHS Markit 一样，为您提供具有广度和深度的汽车工业见解，帮助您赢得并保持市场领先地位。

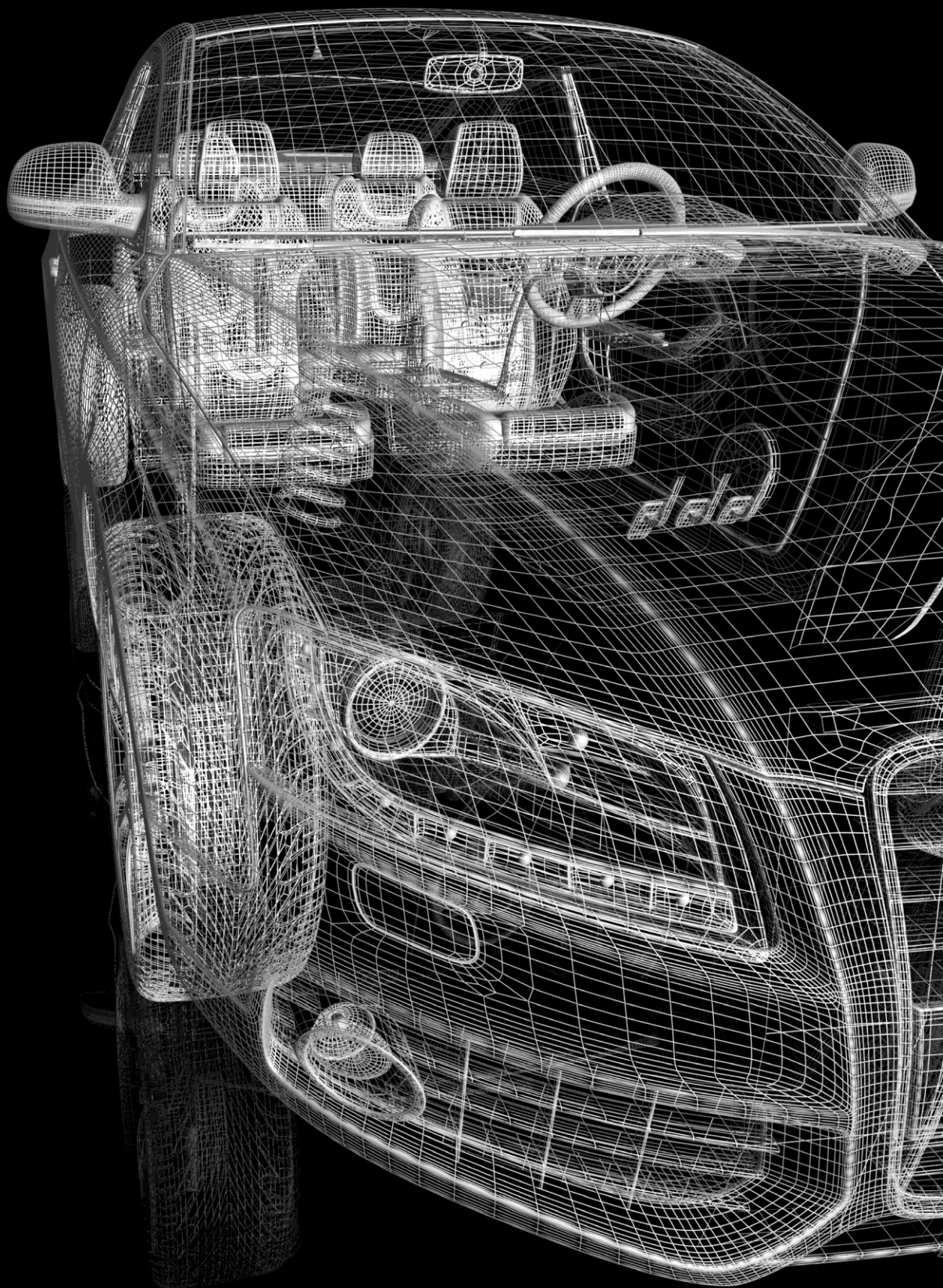
如需更多信息或与 IHS Markit 专家对话，请访问  
[www.ihsmarkit.com/automotive](http://www.ihsmarkit.com/automotive) 联系我们

内容	推荐使用对象			
	汽车制造商/OEM 厂商	汽车营销、销售和经销商网络	供应商和售后市场	金融、保险和政府
<b>预测</b>	<b>第 4 页</b>			
轻型汽车销售预测	第 5-6 页	第 5-6 页	第 5-6 页	第 5-6 页
轻型汽车生产预测	第 7 页		第 7 页	第 7 页
轻型汽车动力系统预测及技术	第 8-10 页	第 8-10 页	第 8-10 页	第 8-10 页
中型及重型商用汽车预测	第 11 页		第 11 页	第 11 页
汽车保有量预测	第 12 页		第 12 页	第 12 页
AutoIntelligence 套件	第 12 页		第 12 页	第 12 页
SupplierInsight	第 13 页		第 13 页	第 13 页
零部件预测分析	第 14 页		第 14 页	第 14 页
长期规划和出行趋势： 重构车轮世界	第 15 页		第 15 页	第 15 页
MobilityInsight	第 15 页		第 15 页	第 15 页
<b>车辆注册量和汽车保有量 (VIO) 解决方案</b>	<b>第 16 页</b>			
注册量和销售分析	第 17-18 页	第 17-18 页	第 17-18 页	第 17-18 页
忠诚度分析服务	第 19 页	第 19 页		
北美商用车保有量	第 20 页	第 20 页	第 20 页	第 20 页
滚动销售实际数据	第 20 页	第 20 页	第 20 页	
汽车保有量：售后零部件编目			第 21 页	
车辆识别码解码		第 22 页	第 22 页	第 22 页
<b>市场营销解决方案</b>	<b>第 23 页</b>			
受众	第 24 页	第 24 页		
受众分析		第 25 页		
忠诚度/客户获取		第 27 页		
多样化市场数据		第 27 页		
商用车直销市场		第 28 页		
售后市场营销解决方案		第 28-30 页		
<b>销售和网络营销解决方案</b>	<b>第 31 页</b>			
地区业绩 (地区专家)		第 32 页		
经销商网络解决方案		第 33 页		





评估当前和未来的方案、降低风险、优化投资和提高经营业绩





## 轻型汽车销售

轻型汽车销售预测提供市场需求、细分市场增长和竞争动态的相关见解。

### 轻型汽车销售预测和可选附加产品模块

<b>轻型汽车销售基础预测</b>
7 年期预测 10 年以上历史数据
应急预测
进口车型数据
周期计划图表
车身类型
12 年期预测
预测模拟工具
月度数据

- 基础产品
- 可选附加产品模块

### 基础预测（7 年期）

该预测每季度更新两次，以 10 年历史数据做依托，我们的轻型汽车销售数据对以下方面提供深入、滚动的 7 年期观点：

- 对区域和国家的经济、销售、车型级别划分、汽车制造厂商、产品周期、市场进入时机、以及销售策略等方面进行深入分析
- 地理覆盖范围广，涉及 11 个地区，70 多个销售国家/地区，囊括全球汽车销量的 97%
- 研究领域覆盖范围广泛

### 附加产品模块

#### 应急预测

为您提供两种可替代的车型级别预测，包含的字段属性与我们的基础销售预测产品相同。

#### 进口车型数据

为您提供具有深度和广度的战略采购信息，我们的产品模块包含以下内容：汽车制造商和制造商集团；汽车生产区域、市场、国家和工厂；汽车的设计方；平台的开发方；生产品牌和车型名称。

#### 周期计划

为您提供每种车辆/车身类型组合在 70 多个国家中开始销售/结束销售的日期；全球主要或排名前 20 汽车制造商的产品计划（包括中期换代时间）；提供 30 个国家/地区内的汽车制造商的产品计划；30 个国家/地区中每个国家/地区所有细化到车型级别的竞品计划。

#### 车身类型

为您提供包括车身类型、区域细分市场和区域价格的车级预测和分析。

#### 12 年期预测

延长我们的 7 年期预测范围，为您提供 8-12 年的预测。

#### 预测模拟工具

我们的预测模拟工具具备强大的规划和决策能力，基于这种“假设”，能帮助汽车制造商和全国销售企业轻松构建、运行和评估各类预测方案。

#### 月度数据

可查看当年以及未来两年的月度销量和车身形式预测数据。同时，亦可查看追溯到 2007 年的历史月度数据。



## 轻型汽车销售：撒哈拉以南非洲地区预测

撒哈拉以南非洲地区拥有全球增长最快的中产阶级，这一地区表现出较为明显的发展机遇。然而，市场上针对新车需求的数据并不完整，鲜少提及未来需求预测。

因此，针对撒哈拉以南非洲地区轻型汽车销量预测，我们为客户提供了 50 个国家的市场需求数据。只有 IHS Markit 能提供具备前瞻性的市场经济信息，融入了消费者端的预测数据服务的整体观，同时将这些信息融入到每一辆汽车的需求预测中，从而为您提供该地区汽车销量预测的全面观点。

- 当年外加 12 年期的针对 50 个国家汽车工业总产量预测
- 提供 20 个最为重要市场的国家概况，包括市场状况和预测推动因素
- 提供 9 个撒哈拉以南非洲地区国家的当年外加 7 年期品牌车型和车身类型预测
- 每半年更新一次

## 销售运营预测

最新的月度注册量对当年的产量规划有何影响？这对未来几年的市场和未来车辆会产生有什么影响？销售运营预测为您提供上述问题的答案以及对这些关键性投入的第三方观点。轻型汽车销售运营预测每月更新发布最新的实际销量数据，能显著提升您的中短期规划能力。





## 轻型汽车生产预测

轻型汽车生产提供超过 50 个国家，600 家工厂以及 2300 个品牌车型，为汽车制造商和供应商提供发现新机遇、抑制竞争对手和优化当前项目、产能和经营业绩的方案。

### 轻型汽车生产预测和可选附加产品模块

轻型汽车生产基础预测
7 年期预测 10 年以上历史数据
应急预测
产能利用率
出口目的地
12 年期预测
车身形式

- 基础产品
- 可选附加产品模块

### 基础预测（7 年期）

凭借 10 年以上历史数据的支持，我们的轻型汽车生产预测能为您提供区域经济、销售、生产、竞品细分、产品周期以及制造战略等方面的深入分析。数据覆盖 7 个区域的 50 多个生产国家/地区，占全球轻型车生产市场的 99%。字段内容包括 30 多个属性，可运用于所有轻型车型预测报告。

### 附加产品模块

#### 应急预测

为您提供两种可替代的车型级别预测，包含的 30 多个详细字段属性与我们的基础产量预测产品相同。

#### 工厂产能利用率

为您提供各类轻型汽车装配设施（工厂）的分析，包括生产结构安排，并按汽车制造商和工厂地区对总产量/利用率进行全球分析。

#### 出口目的地

为您提供各种汽车和工厂信息，包括：销售区域、市场及国家/地区；生产国和销售国的货币；销售车型名称

#### 12 年期预测

延长我们的 7 年期预测范围，为您提供 8-12 年的预测。

#### 车身形式

为您提供近 30 个车身形式，包括车辆外观以及车门数。



## 轻型汽车动力系统预测

我们的轻型汽车动力系统预测针对当前动力系统和未来推进技术，提供业内领先的预测分析。通过这些见解，行业信息、产品和分析师可以协助客户制定更好的规划和投资决策。

<b>传动装置预测</b> 7 年期预测 10 年以上历史数据	<b>发动机预测</b> 7 年期预测 10 年以上历史数据	<b>替代性车辆驱动系统单独产品</b> 7 年期预测 10 年以上历史数据	<b>车辆性能和合规：CO<sub>2</sub>/燃料经济性</b> 7 年期预测 2 年历史数据	<b>合规性解决方案</b>
<b>动力传动系统模块</b>	<b>替代性车辆驱动系统模块</b>	<b>Extension Module</b> 12 年期预测模块	<b>车辆性能</b>	<b>合规+（欧盟 28 国）</b>
<b>替代性车辆驱动系统模块</b>	<b>12 年期预测模块</b>		<b>车辆合规</b>	<b>合规技术（即将推出）</b>
<b>12 年期预测模块</b>			<b>12 年期预测模块</b>	<b>合规成本（即将推出）</b>
				<b>合规优化（即将推出）</b>

■ 基础产品

■ 可选附加产品模块

### 7 年期发动机和传动装置基础预测

为您提供完善的技术，全面覆盖各个国家/地区，我们的轻型汽车发动机和传动装置预测通过提供平台、车型、工厂和汽车安装等方面的预测数据，为企业生产提供更深入的见解。

### 附加产品模块

#### 动力传动系统

为您提供包括覆盖全球 50 多个国家的 8 年期预测（当年外加 7 年），与车辆、发动机和传动装置安装相关的详细预测。

#### 替代性车辆驱动系统（以“独立产品”提供）

提供包括 30 多个属性，覆盖所有搭载替代性车辆驱动系统的轻型汽车。

#### 12 年期预测

延长我们的 7 年期预测范围，为您提供 8-12 年的预测。

### 替代性车辆驱动系统

包括 30 多个属性，覆盖所有搭载替代性车辆驱动系统的轻型汽车，包括以下字段：

- 电机功率（马力和千瓦）
- 电机扭矩（磅/英尺和牛/米）
- 发动机燃料类型
- 发动机布局、机型和平台
- 插电式容量
- 系统电压
- 传动装置设计、前进速度和平台
- 制造商
- 替代性车辆驱动系统设计、系统设计方、辅助设计和辅助设计结构
- 电池类型、电池容量
- 传输装置驱动方式





## 车辆性能和合规性监测 (VPaC)

通过运用革新的分析方法，VPaC 可以为汽车行业研发 (R&D) 这一重要领域提供关键见解。通过研究汽车制造商的车型组合和竞争性的 CO<sub>2</sub> 排放特性，VPaC 能帮助您了解哪些制造商能够取得性能和排放量之间的最佳平衡（按照品牌、细分市场或车型组合）以及哪些制造商可能面临经济处罚。VPaC 可以提供有关车辆性能和合规性的一站式解决方案。包括以下基础预测和三个附加模块：

### CO<sub>2</sub>/燃料经济性 (基础预测)

将基于传动系统的销量预测，同时与燃油消耗量，燃油经济性以及 CO<sub>2</sub> 合规参数相整合。

### 车辆性能 (附加产品模块)

为您提供关于如何在平衡车辆性能和效率的同时保持行业竞争地位的专业见解。

### 车辆合规性 (附加产品模块)

针对汽车制造商内可能存在的潜在合规性风险，为您提供基于物理研究成果的客观见解。

### 12 年期预测服务 (附加产品模块)

将预测期额外延长 5 年。

## VPaC 竞争性基准和场景

我们定制的竞争性基准和合规性场景服务利用我们车辆性能和合规性监测 (VPaC) 预测套件，提供有关车辆性能和合规性方面的额外洞见。

### VPaC 基准

帮助发现具体的机会或威胁。我们的基准测试工具支持输出选定的 VPaC 结果，并在您需要了解更广泛市场的具体信息时提供定制的解决方案。

VPaC 基准中的可选项包括提供有关汽车制造商集团、品牌、车级、车型或技术的相关信息。该定制工具旨在支持对整个市场中一小部分内容感兴趣的汽车制造商和供应商（例如他们最接近的竞争对手）。汽车制造商使用 VPaC 基准来验证、基准测试和计划区域内具体竞争车型的主战场。

供应商可以使用 VPaC 来了解汽车制造商的相关产品/技术（SUV、混动车等）需求。IHS Markit 提供一个定制的调查结果展示，利用 VPaC 基准进行选定的机会定位或战略基准测试。

### VPaC 场景

VPaC 场景规划有助汽车制造商管理市场上数以百计的独特的合规性解决方案。

当有变化发生时，VPaC 场景将为您提供多种场景发展预测

- 欧洲 A 级和 B 级车市场抛弃柴油车型？
- 全球 2-3 缸发动机占据主导？
- 合规性成本/收益：电动汽车或插电式混动汽车？

VPaC 场景基于 IHS Markit 基础数据和工作会议提出的设想所生成的。输出结果利用 VPaC 的数据来回答相关市场或机会的关键问题。



## 合规性套件

IHS Markit 提供的合规性套件将提供全面的数据和分析来说明满足关键市场燃油经济性法规要求的技术路径及其相关投资。该组件由四个模块组成：

### 合规+（仅欧盟 28 国）

*车队具体排放合规还有多少差距？*

通过限额与相关的细分罚款数据说明汽车制造商距离合规目标的差距

### 合规技术（即将推出）

*哪些技术有助于缩小合规性差距？*

通过在三个指定途径部署提高燃油效率的技术，以提供合规性差距缩小评估

- 机械技术
- xEV 技术
- 车队组合

### 合规成本（即将推出）

*这些技术需要的成本如何？*

需要投资哪个技术途径才能获得最佳的投资回报

### 合规优化（即将推出）

*我还可以如何优化合规性策略？*

提供满足合规性要求的资本支出和投资、产能规划和投资影响；商品价格和产量的相关洞见

## 现已推出：合规+

IHS Markit 合规+是我们全新合规套件四个模块中首个推出的模块。该模块提供全面的欧盟二氧化碳排放车队预测、评估和分析，并在年度基础上根据销量加权的车队二氧化碳排放目标表现对汽车制造商进行适当排名。

在领先情报的支持下，该数据集能够对汽车制造商在车辆、铭牌、车身类型、动力系统设计和燃料类型等方面的实现合规目标的贡献进行细分，并提供当年以及后 7 年的预测。

合规+通过 Tableau 门户网站交付，通过四个方面关键评估来帮助您了解合规复杂性：

- 根据客户工作流程，在不同水平对车队平均 CO<sub>2</sub> 排放进行预测评估
- 与目标之间的差距分析以及罚款评估细分
- 结合 CO<sub>2</sub> 技术、同源性和战略优化部署说明，提供 NET 性能预报
- 针对技术、车级、车身类型和燃料类型等方面的贡献分析，并为战略规划提供更多支持



## 中型及重型商用汽车预测

覆盖全球超过 95% 的卡车市场。我们的中型及重型商用汽车预测订阅服务，针对地区、国家、制造商、细分市场 and 工厂的生产经营情况提供相关见解。MHCV 订阅服务包括：

### 中型及重型商用汽车产业预测

提供超过 75 个国家的卡车生产和新注册销量信息，MHCV 产业预测可提供长达 12 年的针对国家、制造商，以及按车辆质重划分的细分预测。中型及重型总重量段适用于 6 吨以上的整体式和铰接式卡车。

### 中型及重型商用车生产预测

提供全球中型和重型卡车及客车的车型和平台级别的产量预测（装配工厂和产能）、分析和周期计划。与动力系统研究（PSR）共同开发，针对细分市场，提供 10 年期的历史数据，以及 7 年期（当年外加 6 年）预测。

### 中型及重型商用汽车发动机生产预测

提供当前和未来中型/重型发动机最全面的技术和地域覆盖。MHCV 发动机生产预测基于包含车重 6 吨以上车辆，超过 20 种技术发动机属性的 10 年历史数据。与动力系统研究（PSR）共同开发，针对平台、品牌车型、工厂和发动机安装，提供每季度更新一次的，有关发动机生产的 7 年期（当年外加 6 年）预测。

### 中型及重型商用汽车车型家族销量预测

针对全球主要商用车市场提供 7 年期的车型级别预测。覆盖车重超过 6 吨的车辆，详细预测包括车身类型、车重等级、项目和平台代码，以及生产开始和结束时间。

### 中型及重型商用汽车北美车重细分预测

按照个体车辆质重分级和不同制造商，提供月度卡车零售销量和生产预测，为众多短期和中期规划提供数据支持。涉及个体车辆质重级别（4-8 级）预测，其中还包括一些轻型卡车数据。

### 重塑卡车——多用户研究

了解新技术和动力系统的变化对于物流、货车运输和能源行业的影响。IHS Markit 展望这些相互关联的行业内部和行业之间未来 20 年的发展，并对不断变化的发展格局提出洞见。我们 2018 年多用户研究将解决以下问题：

- 未来的物流系统：技术和法规的发展将如何塑造供应链格局，货车运输会在未来的货物运输中扮演什么角色？
- 货车运输监管：法规将会如何影响货车制造商、供应商及运营商未来的选择？
- 未来货车运输的商业模式：将会形成什么样的商业模式，这些商业模式将会如何影响动力系统的技术？
- 货车运输经济：市场选择的主要燃料是什么？
- 对能源和化学品的影响：将如何影响其他行业？



## 全球汽车保有量

用最精准的汽车保有量预测，为将来制定规划

30 多年来，汽车行业始终依靠由 IHS Markit 提供的可靠市场预测。售后市场的专业人士现在可以拥有另一个工具来协助他们制定生产计划、库存管理和投资决策。通过基于车辆识别码的可靠历史注册量数据，IHS Markit 将提供针对美国的 5 年期在运行（VIO）轻型车辆预测以及针对全球其他地区的 15 年期预测数据。

您将无需在企业内部再次建立一个汽车保有量预测。您可以依靠我们的预测经验和专业知识来制定企业的产品规划，同时就战略性市场转变，为您提供精确洞察。汽车保有量预测包括当前上路车辆以及在预测时间范围内将上市的车辆。

汽车保有量预测可以帮助您：

- 为未来汽车保有量制定计划：了解未来上路车辆的细分市场、车型年份、制造时间和品牌特性，从而指导零部件生产决策。汽车保有量预测包括针对介绍所有新品牌车型注册量预测。
- 建立一个详细的零部件层面预测：利用行业唯一的零部件目录增强版标准（ACES）/汽车保有量预测能帮助您了解影响零部件目录的趋势。
- 预测车辆替换零部件的“最佳时间点”：基于车辆“最佳时间点”（特定车辆的零部件替换需求达到最高，虽然车辆已在质保期外，但由于上路时间不长，所有人愿意在车辆维修上投入大量资金）的相关知识，规划市场进入和退出策略。
- 识别关键生命周期动向：凭借预见未来新车注册量和车辆产品生命周期活动和数量，从中获益。

## AutoIntelligence 套件

AutoIntelligence 提供全面的行业分析和监控，覆盖全球超过 96% 以上的汽车销量和 99% 的汽车产量。

AutoIntelligence 由以下两项服务组成：

### AutoIntelligence Daily

汽车行业进展的每日更新，包括汽车新闻、事件和动态的意義前景

AutoIntelligence Daily 就像是您拥有一个由工业、经济和商业分析师组成的团队，直接为您工作。每个工作日，您都会收到一封电子邮件，邮件主题根据您的兴趣和需求定制。电子邮件直接链接至我们的网站，你可以访问网站获取你需要了解的信息以及它对于您的业务有何意义。没有任何其他信息服务能够像我们一样，提供如此快速、重要和可自由定制的分析。

### AutoIntelligence Monitor

一站式研究中心，可获取深度报告、品牌级别预测以及国家和竞争对手情报

洞察汽车行业各大汽车制造商及一线供应商，分析关键市场，获得热点事件与趋势的深度分析以及细分市场、畅销车型和关键趋势及驱动因素的详细分析。



您可通过移动设备访问  
AutoIntelligence Daily





## SupplierInsight

想要随时了解汽车零部件和技术的发展、趋势和竞争状态会耗费大量的时间。诚然市面上有诸多可用的信息，但实际上这些信息依旧难以满足汽车工业利益相关者所需的关键、可靠的市场信息。使用没有经过验证的市场数据，会在业务分析、评估产品或制定市场战略时引发风险。SupplierInsight 能够让您了解到来自行业公认的 IHS Markit 所提供的大量行业信息，专业数据和分析。

### 内容包括：

- **新闻和分析**  
获取行业新闻分析，并获得我们对最新发展的独特视点
- **行业报告**  
获取区域供应商和行业报告，提供统计数据、预测和趋势分析，均由 IHS Markit 零部件和技术分析师提供支持
- **供应商资料**  
通过从 IHS Markit 专有供应库调查收集的有关供应商当前业务以及当前合同列表，可提供全球超过 1000 家供应商的资料。
- **零部件和技术预测（需要单独订阅，详见下一页）**  
通过新项目相关的 6 年期预测周期，识别具体的新商业机会。按项目分析技术发展趋势并为特定零部件监测汽车制造商的采购策略。

### 服务包括：

- 自动驾驶
- 底盘
- 电动出行
- 电气/电子产品
- 信息娱乐系统
- 内饰舒适度和被动安全性
- 照明
- 材料和轻量化
- 汽车制造商战略
- 动力总成零部件和技术
- 服务、应用程序和软件（SAS）
- 热系统管理
- 用户界面和体验（UI/UX）

此外，还提供以下报告：

- 消费者调查：高级音响
- 消费者调查：用户体验
- 消费者调查：联网服务



## 零部件预测分析

抵御竞争或实现市场份额增长需要明智的商业计划、细致的成本控制和积极的竞争策略。零部件预测分析模块可以通过 SupplierInsight 访问，它为汽车供应商提供深入、全面、及时的零部件市场洞见，从而推动更优的业务决策和更好的经营业绩。

### 特点包括：

- 深入了解竞争对手的商业策略
- 评估供应商工厂的位置和产能
- 通过新项目的 6 年期预测寻找新机遇
- 了解客户的采购策略
- 通过评估供应商与汽车制造商的合作关系，衡量供应商的市场支配力

可访问超过 100 个零部件数据库，包括（但不限于）：

### 暖通空调

- 空调压缩机
- 暖通空调-模块
- 空调冷凝器
- 暖通空调-模块 + 鼓风机暖通空调-传感器
- 空调管路
- 混动电动汽车热管理系统结构
- 主动进气隔栅
- 混动电动汽车热管理系统电池冷却
- 空气滤清器
- 混动电动汽车热管理系统电机及动力电子设备
- 增压空气冷却器
- 冷却废气再循环系统
- 混动电动汽车热管理系统辅助加热
- 发动机冷却
- 混动电动汽车热管理系统智能冷却
- 外部变速箱机油冷却器
- 发动机智能冷却
- 暖气风箱
- 热膨胀阀
- 暖通空调-控制面板/分区
- 水泵
- 暖通空调-风门作动器

### 电气/电子设备

- 12-36/48 伏市场研究
- 中央车身控制模块
- 发动机防盗锁止系统
- 无钥匙进入系统
- 电动车门
- 电动天窗
- 电动后备箱
- 电动车窗系统
- 天窗系统
- 胎压监测
- 线束

### 内饰

- 安全气囊电控制单元
- 座椅套
- 安全气囊模块
- 座椅垫架
- 门内饰板
- 座椅人体工程学
- 控制台
- 座椅材料
- 仪表盘
- 座椅调节
- 电动座椅与记忆座椅
- 座椅总成
- 座椅靠背框架
- 座椅调角器
- 座椅温控

### 照明

- 前照灯
- 前照灯 + ECU
- 车前灯
- 尾灯

### 动力系统

- 替代性动力系统（供应商模块）
- 凸轮轴驱动
- 触媒转化器
- 柴油滤清器
- 电机
- 能量储存设备
- 发电机电控单元
- 机油冷却器
- 发动机机油滤清器模块
- 排气冷端
- 排气歧管
- 燃料喷射器
- 汽油燃料泵

### 底盘

- 制动钳
- 刹车片
- 制动系统
- 停放制动系统
- 动力转向系统
- 减震器和减震支柱

### 人机界面

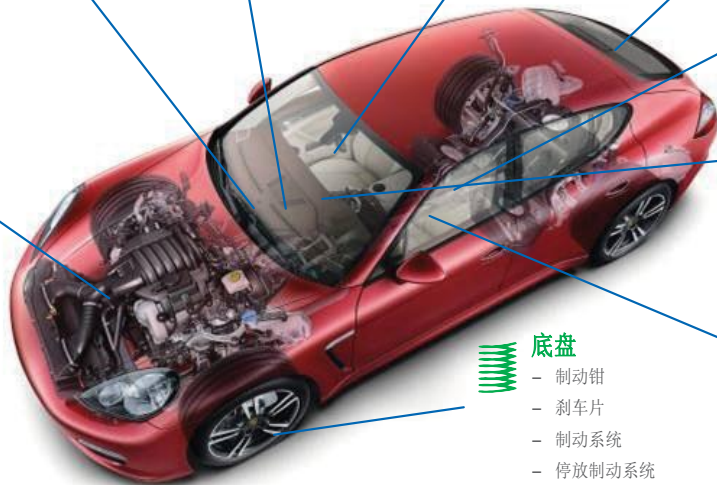
- 中控显示屏
- 平视显示屏
- 仪表盘显示屏

### 车载娱乐信息系统

- 音响喇叭
- 音响主机系统
- 远程信息处理

### 高级辅助驾驶系统

- 摄像头传感器
- 激光雷达传感器
- 雷达传感器





## 重构车轮世界 (RTW)： 移动出行和能源未来服务

提供未来汽车以及石油、汽车、化工和电力行业的相关洞见，帮助客户有效地制定长期业务战略。

了解短期和长期变化的脉搏是这项新服务的核心。从电动汽车销量每月更新、新政策和业务发展分析，直至 2050 年的基于场景的展望，RTW：移动出行和能源未来服务能针对 21 世纪的发展提出开拓性的洞见，并就汽车车队如何从上个世纪个人拥有的模式演变为移动出行服务公司、电动动力系统以及无人驾驶技术共同改变传统车辆购买和使用模式的多维竞争环境提供深入研究。

对于汽车行业来说，了解未来汽车持有和使用的模式对于应对未来的市场发展至关重要。随着拼车平台和自动驾驶汽车将为消费者提供越来越多的个人出行选择，市场将变得越来越复杂。汽车制造商和供应商将需要调整他们的产品和商业模式，以确保他们为丰富的多样化、市场规模的调整、电池充电需求以及来自电力市场的相关反应做好准备。

**RTW：移动出行和能源未来服务能够帮助您：**

- 发现短期和长期机遇
- 预测未来变化
- 通过提供更好的“准备”来降低风险
- 探索普遍观点的有效性
- 开发并测试商业策略

## MobilityInsight

随着汽车所有权从个人逐步转向车队，车辆年度行驶的里程数可能将达到之前的 5 倍，IHS Markit 的 MobilityInsight 将为您提供无法从其他来源获取的独特服务——通过一种高度相关方法来追踪汽车行业移动出行的发展。通过 MobilityInsight，您将能够访问：

### 最新新闻及发展

通过专门的移动出行新闻报道，了解这一快速变化行业的最新发展。

### 公司概况

通过专门的汽车制造商和移动出行公司概括介绍移动出行活动，了解其他公司正在采取什么样的策略。

### 国家法律法规

访问全球主要市场（即中国、法国、德国、印度、意大利、西班牙、英国、美国）自动驾驶汽车相关法律和监管环境的存储库。

### 移动出行预测

通过 IHS Markit 移动出行数据浏览器（包含美国、欧洲、中国和印度过去 5 年的历史数据以及至 2030 年的预测）来预测未来发展，包括自动驾驶汽车（L4/L5）和电动汽车（纯电动汽车/插电式混动车），以及新的移动出行渠道（如共享汽车、网约车）。注：可获得的是行业总量预测（非车型级别）。

### 移动出行城市地图

通过移动出行城市地图了解城市比较的结果。这张交互式地图根据新兴移动出行服务的吸引力对 90 个城市进行了排名。整体排名基于 7 个关键标准：共享汽车、网约车、共享单车、公共交通成本、公共交通基础设施、污染及交通拥堵。



# 车辆注册量和汽车保有量 (VIO) 解决方案



分析新车注册量和在籍车辆







## 注册量和销量分析

### 全球注册量和销量分析：MarketInsight

MarketInsight 是一个基于网络的直观系统，可直接访问国家和地区层面最全面的车辆销量和注册量数据。结合 IHS Markit 认可的预测方法、分析（建模）和专业知识，您能够更好地识别客户档案，并预测跨地区、市场、细分车级市场和全球经销商网络的需求并确保报告一致性。

- 更高效地分析和解译汽车数据
- 了解不同品牌和经销商的销售模式
- 确定适当的零部件库存
- 发现关键趋势
- 制定有针对性的营销策略

#### 新车注册量

80 个国家的全国月度新车注册数据，覆盖全球汽车销量的 97%。数据类型涵盖型号、车型和技术参数；定价和规格数据；销售渠道；及尾气排放详细资料，能够帮助产品和销售经理：

- 评估新车注册量变化和市场份额
- 对市场规模评估、分析和细分
- 和竞争对手的对标分析
- 计划和管理销售业务
- 分析产品生命周期并决定特定市场车型策略

#### 二手车注册量

随着车辆从租赁公司和集团客户车队退出，这些车辆需要重新进入市场。MarketInsight 能够帮助汽车制造商、全国销售公司和经销商了解二手车市场趋势，并将库存转移至有需求的国家和地区。MarketInsight 能帮助您：

- 了解国家/地区的二手车市场
- 按照品牌和燃料类型分析市场份额
- 评估二手车市场的车龄分布
- 预测二手车市场的未来发展

#### 汽车保有量 (VIO)

详细分析和预测超过 45 个国家的汽车保有量数据，覆盖全球 90% 的保有车辆。该数据库可以帮助汽车制造商、零部件供应商和服务提供商：

- 按照国家评估售后市场需求量
- 确定相关市场份额
- 了解汽车保有量的车龄年限
- 分析售后市场的零部件需求
- 根据市场或地区预测零部件需求
- 获得车级市场和车型级别的 5 年期汽车保有量的可靠预测



## 美国注册量和销售分析：Catalyst for Insight™ 和统计服务

Catalyst for Insight 提供全面的汽车市场情报，以评估市场趋势，识别整个车辆生命周期的关键购买指标。Catalyst for Insight 提供最全面、最准确、最及时的车辆所有权数据、分析和咨询服务的强大组合，使您能够预测、了解和利用市场机会，并更好地管理风险。除了新车注册量数据、二手车注册量数据和汽车保有量数据之外，Catalyst for Insight 还利用直接从汽车制造商那里获取的全行业销售数据来提供定制车级市场细分和地理位置的相关销售活动的准确反映，并为您提供非凡的本地市场准确性、交易类型差异和粒度。

通过先进的商业情报、直观的指示板格式、映射和报告功能为数据“赋予生命”，这些功能能够满足不同用户、职能部门和机构做出关键决策的需求。用户将受益于：

- 易用性和灵活性：与 Microsoft Office 应用整合，可在 Excel 和 PPT 中轻松更新和操作；根据您的注册量类别、车辆分割和地理位置输出报告；多种交付选择以满足不同用户的需求，包括电子邮件提醒和通知，使企业主尽快了解关键的市场趋势。
- 可靠地图：在进行带有地理元素（标准或定制）的查询或报告时，采用谷歌地图作为基底，您可以通过简单点击就能够立即在表格和地图视图之间切换。

### Catalyst for Insight 顾问支持

Catalyst for Insight 顾问拥有独特技术来支持您的业务运营，使他/她能够快速有效地识别、解译并将客户业务需求转化为可执行情报。此外，我们的顾问还为依赖 Catalyst for Insight 信息的业务单元和合作伙伴提供用户培训和持续支持。

### Catalyst for Insight 附加功能：

#### - 5 年额外数据

填补历史空白，提供 5 年期历史数据，以及采用指示板视图提供额外 5 年数据。

#### - 波多黎各汽车保有量

数据扩展至波多黎各市场，包括汽车年龄和车主数量数据，有助于更好地了解 and 锁定较新的车辆和首次购车车主——这一群体更有可能前往特许经营商处购买汽车服务。

#### - MSRP（制造商建议零售价）

解答 MSRP 相关问题，包括市场的大致价值和您的 MSRP 价格点与竞争对手的比较情况。

#### - 多样化的市场数据

主要民族市场的增长速度要比一般市场更快，因此在这些市场保持竞争力是关键。增强版民族数据提供了关于您的产品在各民族群体中的表现，以及您的竞争对手在这些群体中表现的相关洞见。

#### - 附加的人口统计学信息

使用扩展后的人口统计信息，获得有关汽车购买者和车主更为详细的人口统计学观点。

#### - 燃油效率编码

获得最为详细的有关适合您的车辆和竞争对手车辆的燃油效率特点。

#### - 认证二手车（CPO）标识

解答 CPO 相关问题，帮助了解您在二手车市场中的份额。

#### - 车龄及车主人数

提供更多洞见以帮助更好地了解 and 锁定较新的车辆和首次购车车主，这一群体更有可能前往特许经营商处购买汽车服务。

#### - 定制报告

提供基于地理和细分车级（如商用卡车经销商中心和二手车）的定制视图以支持自动月度报告。

#### - 灵活的交付选择

我们了解通过我们传统平台交付数据、分析和洞见的灵活性适用于许多用户社区，不过日益发展的策略推动了与客户工具和流程相整合的需求。支持数据即服务。



## 忠诚度分析服务

忠诚度分析通过更好地了解市场定位，帮助您获得竞争优势，通过在本地市场级别跟踪忠诚度以帮助现场团队和经销商更好地了解正在发生的事情，并了解哪些具有竞争力的经销商其业务面临最大风险。

解决方案能够通过多种研究方法（家庭、废弃、经销商、具有 CPO 标识的二手车-新车），访问和跟踪低级别、以地理忠诚度为中心的月度数据，有助对忠诚趋势进行预测、识别、了解和采取行动，定制车级市场细分和地理位置等信息能为您提供非凡的本地市场准确性、交易类型差异和粒度。

### 经销商忠诚度记分卡

现场工作人员可以通过这个易于使用的工具，指导并衡量经销商的业绩，同时提出可执行的洞见。了解经销商忠诚度和本地市场是取得更好目标市场营销和更有效营销投入的重要投入要素。忠诚度记分卡利用行业领先的汽车所有权和销售数据，为您提供基于您所需的定制地理级别的全面定制报告。

### 竞争经销商忠诚度

针对竞争经销商忠诚度表现提供一个更好的理解，并通过一套平衡的指标帮助设定适当的目标。用于计算经销商忠诚度的方法包括共享销售经销商信息的竞争品牌，这些品牌可能是也可能不是参与品牌。

### 忠诚度分析工具

这个安全的、基于网络的解决方案可以让多个用户进行访问。利用行业领先的汽车所有权和销售数据，方便地获得各种年初至今累计、历史和趋势数据、报告和图形化总结，提供国家、地域和零售级别有关客户征服和流失的销售表现。可以通过该工具访问家庭、废弃、经销商和二手车-新车忠诚度等研究方法。

### 忠诚度附加解决方案：

- **回归市场营销时机**  
提高能力以更好地了解最佳营销时机，不仅将目标定位为征服潜在客户，同时还基于原有客户回归市场的时间来维持原有客户。
- **具有 CPO 筛选功能的二手车-新车**  
提高能力以更好地了解二手车-新车忠诚度。
- **专属金融（车型年份、金融类型、金融机构）**  
有助了解专属融资与非专属融资的影响及其对品牌忠诚度有何显著影响，并在金融机构层面识别客户征服和流失。
- **多样化的市场数据**  
主要民族市场的增长速度要比一般市场更快，因此在这些市场保持竞争力是关键。增强版民族数据提供了关于您的产品在各民族群体中的表现，以及您的竞争对手在这些群体中表现的相关洞见。
- **人口统计学信息（年龄/性别/收入）**  
增强版数据属性，以更好地识别趋势和机会，从而在人口统计学层面提高客户忠诚度。
- **标准指示板视图（销售来源以及流入/流出）**  
提供易于使用的指示板视图，以便更好地了解和分析影响具体车型忠诚度的型号、车型和购车者。



## 美国和加拿大商用车保有量和注册量数据 (TIPNet)

为了真正让您了解应该如何应对行业竞争，您需要对市场有一个清晰观点。TIPNet 是一个基于网络的交互系统，旨在为您提供整个商用车行业的相关见解。系统提供轻型/中型/重型商用卡车以及新商用拖车等相关汽车保有量和新卡车注册量信息。TIPNet 有助于识别最佳领域的机会并为您提供可执行的信息，从而推动业务发展。

TIPNet 让您可以通过地理位置或市场来细分您的潜在客户。无论是在宏观层面（美国或加拿大）和微观层面（邮区编号/邮政编码），都能让您更深入的了解市场，优化产品战略。

- 地理区域
- 车辆——制造商/车系/车型/车身类型
- 发动机——制造商/车型/车身类型/排气量大小/汽缸/CID
- 车型年份
- 驾驶室结构
- 车轮
- 车辆质重
- 前/后轴
- 燃油类型
- 注册——公司名称/地址/职业/承运人类型/所在地方和国家  
车队规模

## 滚动销售实际数据

及时获取全球汽车行业最新的销售数据至关重要。您需要这些数据来获取关键的竞争优势和内部数据分析，但跟踪和收集这些信息发布会变得耗时且麻烦重重。

轻型汽车滚动销售实际数据为您完成所有的数据跟踪、整合和编辑，这样您就可以专注于使用数据，及时、准确地分析您的市场绩效、激励计划的有效性、市场占有率波动等各方面情况。

我们的数据强化您的分析。让轻型汽车滚动销售实际数据为您工作。

只有 IHS Markit 拥有覆盖全球性的顶级汽车工业数据。我们的轻型汽车滚动销售实际数据产品提供：

- 立即获取各国每月底公布的车型级别销售实际数据
- 通过单一的滚动数据文件格式，更新全球轻型汽车销量前 42 个国家的销售数据
- 提供各国的数据更新时间，用于持续的版本识别和数据滚动控制

滚动销售实际数据以滚动发布的形式不断更新各国的月度报告。数据按月发布。





## 汽车保有量：售后市场零部件编目

当前的售后市场行业比以往任何时候更加全球化。所以 IHS Markit 为全球汽车售后市场打造首个完整、集成的，真正意义上的全球化解决方案。WorldView 为寻求第三方可靠数据的售后市场专业人士提供“一站式解决方案”，指导他们的产品规划、生产、配送、库存管理、编目及其他重要业务决策。

您再也无需访问多个系统来寻求您所需的数据。现在，一个单点登录平台将为您提供一系列 IHS Markit 售后市场解决方案——全球汽车保有量 (VIO)、预测、备件目录集成、原厂设备研究及更多服务触手可及。凭借 WorldView，您可以通过自定义查询访问一系列现有数据，帮助您快速方便地作出明智商业决策。

### 将经过验证的工具与创新功能相整合

30 多年来，汽车售后市场行业始终将 IHS Markit 作为汽车预测和 VIO 信息的领先供应商。WorldView 在这经过验证的专业技术的基础上，将大量报告和分析模块整合至一个无缝解决方案，其中包含：

- 汽车保有量数据：获取超过 60 个国家的当前和历史汽车保有量数据。准确的汽车保有量数据可以帮助您生产、采购和储存合适的零部件来满足客户需求。
- 全球 OE 零部件研究：获取我们映射至 TecDoc 编码和 PARC 车辆保有量的 22 个欧洲市场的广泛研究（OE 零部件编号、规格和车辆配件细节），这样您就可以识别目录覆盖范围中具有重要意义空白。
- 汽车保有量趋势和预测：获取未来五年美国和全球汽车数量，基于未来对零部件的需求制定可靠生产计划、实施库存管理并做出投资决策。汽车保有量预测包括 ACES，以及用于获取特定零部件市场精确数据需求的 TecDoc 编码。
- 识别全球通用车用零部件：深入了解全球不同市场车辆的零部件兼容性。该专属的创新功能可提供将 ACES 映射至 TecDoc 编码，以确定全球市场生产和销售车辆所需的通用零部件。
- 市场表现分析工具：获取美国和加拿大汽车售后市场零部件的销量及价格。该解决方案将合作伙伴 WHI Solutions（一家 eBay 公司）提供的销售点交易数据与我们的汽车保有量数据相联系，使客户能够分析来自超过 1.8 万个销售点的零部件交易数量，总值超过 20 亿美元。

### 优势

- 了解全球替换零部件和其他售后市场产品的市场潜力
- 对于制造、采购和储存哪些零部件做出明智决策
- 了解汽车制造商平台日益全球化的影响
- 深入洞察未来全球零部件需求的趋势
- 通过一个整合方案，获取我们售后市场解决方案的全部内容



## 车辆识别码 (VIN) 解码和信息

受益于最佳的 VIN 数据

需要认证 VIN 并解译相关信息？IHS Markit VIN 服务帮助汽车制造商、保险公司和政府部门对车辆和驾驶员进行适当的验证。

我们的解决方案充分利用全面的车辆注册数据库以及行业领先的专业知识，帮助您：

- 通过 VIN 或车牌解码车辆规格
- 加速保险报价流程
- 减少交易欺诈、激励欺诈或经销商欺诈
- 发现降低转售价值的车辆损坏
- 利用车队管理或回收服务

我们将帮助您：

- 减少与车辆召回相关的法律责任和公关问题
- 解码车辆 VIN 以设定准确的费用及保费
- 提高汽车保险销售过程的速度和效率
- 通过识别问题车辆，将保修成本和法律责任降至最低
- 跟踪有未缴纳费用及罚款的车主

解决方案包括：

### 车辆验证和跟踪服务

通过实时门户网站或批处理文件服务，验证车辆所有权，并了解制造商、车型、年份和发动机细节信息，以减少欺诈并普遍改善经营业绩。

### VIN 解码

快速解码 VIN，以了解制造商、车型、年份、发动机和其他车辆特征信息，以便您通过这些信息作出明智的商业决策。

### VIN 模式数据

北美（美国、加拿大、波多黎各），主要包括美国国家公路交通安全管理局、加拿大交通部管辖下的所有 VIN 模式数据，以及在墨西哥制造并在美国或加拿大销售车辆的 VIN 模式。

### 激励验证

激励验证服务通过提供激励和车主资格验证，为客户提供一种防止经销商欺诈的工具。基于客户提供的输入数据（VIN、车主姓名、车主地址），IHS Markit 为处理的每个输入记录提供一个匹配代码和通过/失败判定（基于服务建立时确定的业务规则）。该服务将验证输入记录上的姓名是否是交易提交时车辆的注册车主。通过批处理和网络服务的形式提供，为客户提供了灵活性。

### 问题车辆

对于经销商和汽车服务中心来说，一个全面的问题车辆数据库对于确定服务车辆是否具有品牌至关重要。该数据库最大程度降低了保修成本和制造商的法律责任。该服务还将任何可能使汽车消费者置于危险之中的车况篡改活动降至最低。

问题车辆代码如下：拆解、泡水、废弃、重修、改造、报废后重建。





提升您的营销活动绩效并提高顾客忠诚度





## 受众旨在推动销售，而不仅仅是增加客户流量

依靠过去 20 年汽车历史数据以及 700 多个数据源映射至 1.2 亿个美国家庭，IHS Markit 利用深度学习和人工智能预测未来的汽车购买行为，以推动现在和未来的实际购买。

20 年车辆历史

~700  
个数据源

数以万计  
的数据属性



通过机器学习和人工智能提供被证明是有效的预测模型

从规模上看，IHS Markit 受众购买目标车辆的可能性是普通人群的 10 倍

### IHS Markit 预测受众 由 Polk 提供支持



车主

细分车级  
型号  
车型  
忠诚度行为  
租赁行为



潜在客户

细分车级  
型号  
车型  
租赁行为

价格点 • 车龄 • 民族 • 人口统计特征 • 地理 • 经销商

- ☑ 多个来源确保准确度
- ☑ 100% 隐私遵守
- ☑ 所有受众可衡量

跨所有渠道激活



提供针对所有受众的每日销售数据





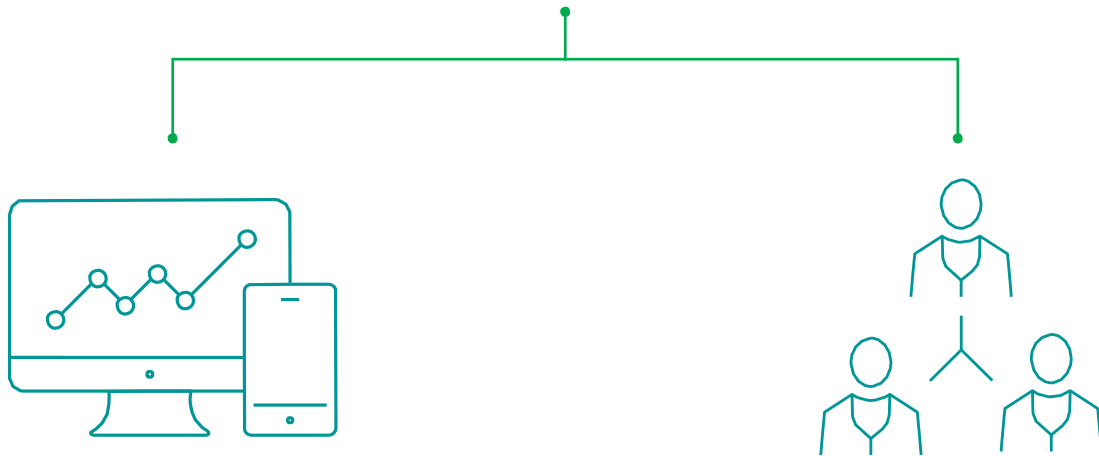
## 汽车受众测量——销售仅仅是一个开始

IHS Markit 通过对美国新车和二手车交易的全面覆盖，为市场营销人员和汽车制造商提供有关目标受众和营销努力最全面、最可靠的洞见。

与其他各种渠道相比，线下交易每日更新是获得受众和营销表现洞见最快、最准确的方式。

### IHS Markit 的 **Polk** 受众表现解决方案

可以衡量：



#### 受众表现

通过以下内容支持客户转化分析和中途优化：

- 每日新车、二手车和竞争购买数据
- 行业基准水平
- 各细分车级指标

#### 受众洞见

通过以下内容告知受众规划：

- 购车者和非购车者档案对比
- 人口统计特征
- 修理厂分布
- 忠诚度

#### 全面市场覆盖

- 所有 50 个州
- 100% 新车、二手车和竞争购买数据

#### 全渠道测量

- 展示/视频
- 网站
- 电视/可寻址/OTT
- 直接邮件/电子邮件

#### 快速灵活

- 提供每日测量
- 数据更新、文件或指示板



## 受众解决方案

### 车主数据库服务

(例如: CRM 附加及数据增强)

客户数据库无疑是公司最宝贵的财富之一。它是开展客户沟通的基础,但即使是最牢固的基础也需要定期维护。此外,您对客户了解越多,您就能更好地与他们进行沟通,反过来他们也更有可能对您的消息做出回应。

IHS Markit 凭借其出众的数据品质、准确性和深度而闻名,我们能帮助您确保数据和列表保持最新,并通过强大的信息支持来加强您的目标市场营销效能并提高您的投资回报。

IHS Markit 提供营销数据库服务,帮助汽车、摩托车和机动车辆制造商通过准确的车辆所有权验证,有效地管理客户沟通、分析及营销策略。基于更优数据打造的列表可以帮助您:

- 提高交付能力和客户接触率
- 针对潜在客户提供更多相关信息
- 设计适合您客户的促销活动
- 提高回复率
- 利用您的数据库发掘隐藏市场

### 潜在客户评分

我们的潜在客户评分解决方案是业内最全面、最准确、最灵活的方法,用来确定哪些潜在客户最有可能促成车辆购买以及尽快购买,并为汽车制造商、经销商集团和经销商带来持续的利润。

潜在客户评分凭借其基于最广泛、最复杂、最可靠的汽车情报和预测分析计算出来的结果而成为行业标准。在不增加营销支出或改变经销商流程的情况下,采用潜在客户评分解决方案的车企经销商集团和经销商将比竞争对手销售更多的轿车和卡车。应用潜在客户评分将确保车企经销商集团和经销商理解、利用并最终优化其规模庞大且日益增长的在线营销支出。

IHS Markit 为营销人员提供了一个自动化服务和解决方案,可以对潜在客户进行评分、排序、细分和衡量,这样营销人员就可以优化、定位并与响应最积极的潜在客户进行沟通,从而提高展厅的客流量和成交率。潜在客户评分可以帮助营销人员:

- 比竞争对手更快地获得最佳的潜在客户
- 在所有潜在客户上应用适当的资源
- 差异化营销处理
- 评估潜在客户来源、潜在客户市场营销和战略竞争市场活动
- 在当前以及未来不断发展的客户关系管理以及潜在客户管理过程中,最大程度地提高灵活度和透明度



## 受众分析

### 忠诚度/客户征服分析

建立、衡量并提高忠诚度

在衡量一个品牌的稳定性时，所有者忠诚度是其中最重要的一种手段。忠诚的所有者不仅仅是会重复购买的买家——他或她还将是您品牌的传播者，对您未来的成功是无可估量的。另外，一个忠实的品牌支持者还将是未来销售和服务机会的关键来源。

IHS Markit 帮助我们的客户建立、衡量并提高车主的忠诚度。我们致力于帮助该行业留住客户。通过我们的研讨会，出版作品以及年度汽车忠诚奖，您将获得我们有关车主忠诚度的深度洞见。

此外，我们还通过深入的受众分析（包括家庭组成、车库组成、家庭忠诚度类型、人口统计、民族、生活方式和其他数据特征），帮助您提高客户征服的能力。我们还可以通过型号、车型和细分车级提供对有关客户征服的洞见。

我们将帮助您：

- 通过改善客户征服策略来增加销售
- 制定特定区域的营销策略，以最大限度地增加销售机会
- 了解竞争销售来源
- 评估客户流失的风险和原因，识别竞争威胁
- 跟踪经销商业绩，从地区、区域和国家层面比较经销商的忠诚度、客户征服和流失情况
- 建立经销商忠诚度激励计划，指导现场和零售员工如何建立并保持忠诚度
- 建立企业忠诚度目标
- 从公司、区域、经销商和车型级别制定车主征服和保留策略
- 通过稳健的客户群发展和保持，提高盈利能力

### 多样化市场数据

挖掘具有特定民族和人口统计特征的消费群体的购买力

IHS Markit 为您提供必要的关键信息，帮助您参与美国境内具有不同民族和人口统计特征的市场竞争。我们的数据与所拥有的汽车专业知识相结合，帮助您瞄准日益增长且容易获利的消费者民族和性别细分市场，这些市场将适合您推出的新车/二手车、零部件和服务以及其他汽车相关促销活动。通过多样化市场数据，您将了解：

- 销售是什么？（型号、车型、发动机排量等）
- 买家是谁？（民族、性别、年龄、收入）
- 如何联系到他们？（州、MSA、邮编等）

我们一系列交付成果包括：

- 市场分析
- 目标市场营销
- DMA 共享比较
- 多元文化忠诚度
- 客户征服/流失分析
- 车库分析
- 性别分析
- 女同性恋、男同性恋、双性及变性人数据



## 商用车直销客户列表

### 商用车客户档案

让您的直销信息直达商业企业

不可否认，车队市场潜在客户与汽车零售市场相比，带来更多的销售和服务机会。这一单项业务给您带来的潜在收益可能比一大群消费者更多。IHS Markit 独有的商业客户档案，帮助您能够有效地接触车队潜在客户。

商业客户档案能够提供所有非限制状态下车队价值的 18 个月滚动数据。这些基于事实的现状商业车辆数据将与行业领先的商业数据相结合，形成业内最强大的商业车队列表，帮助您定位当前拥有和/或其车队中运营特定车辆的商业潜在客户。

IHS Markit 商用车客户档案能够提供：

- 广泛收集的数据元素，包括当前车队数据以及所有非限制状态下获得的商业统计数据，以便您能够迅速精确找到最佳潜在客户
- 一个稳定的执行系统，使您的选择过程简单、灵活并且快速
- 一个高级的列表清理优化过程，确保您的信息是最新且可交付的
- 根据车队新车规模、车队二手车规模、轿车总数、卡车总数和车辆集团内车队规模、大量职业和车辆信息以及 DMA®、州、郡和其他地理级别等信息跟踪公司

IHS Markit 可以帮助您找到企业对电子商务的最佳潜在客户，并在当今市场竞争中取得成功。

## 售后市场营销解决方案

### 售后市场营销（售后服务催化剂）

了解客户并增加销售

在售后服务领域，现有客户是您未来业务的最佳来源，而您的服务部门在客户保持方面发挥着重要作用。事实上，服务忠诚度和未来汽车销售之间存在着直接相关性，这会影响到经销商、品牌以及制造商的长期忠诚。

售后服务催化剂解决方案利用关键的客户和潜在客户数据以及相关市场情报，提供相关洞见以提高客户保持及忠诚度，避免客户流失，提高零部件和服务收入并提高整体盈利能力。售后服务催化剂帮助客户通过在车辆所有权生命周期内管理关键的客户接触点，来实现他们的整体业务目标。

除了建立忠诚度之外，您可能还面临降低维修成本的挑战。IHS Markit 能在其中一个关键领域为您提供帮助：识别问题车辆，避免您支付不必要的维修费用。

我们能够帮助您：

- 增加客户付费的工作收入
- 通过有针对性的沟通，识别活跃、不活跃以及预期服务和零部件客户
- 提高品牌知名度并加强客户关系
- 按照经销商及对应区域跟踪经销商售后服务业绩
- 通过准确的 VIN 解码，识别问题车辆（包括车况被篡改的车辆），从而减少不必要的保修维修费用和法律责任





## 保修召回

当需要通知车主时，汽车制造商必须要通过一个有效且经过验证的可靠方法。提供召回服务的关键是要具备最全面的方法来收集、编辑以及更新数据。我们的召回解决方案结合了 IHS Markit 许多专有的流程，为您提供有关当前车辆所有权的一个完整视图。

除了标准的召回行动处理，IHS Markit 还提供了额外的处理方式：

- **NCOA**  
全国地址变更（NCOA）处理。
- **问题车辆代码**  
问题车辆代码包括：拆解、泡水、废弃、重修、改造、报废后重建。
- **租赁数据**  
IHS Markit 使用租赁数据来提高召回数据库中的车辆选择，并对可用的出租人姓名和/或地址信息进行更新。
- **加州空气资源委员会（CARB）报告**  
成套召回行动处理的另一个元素是报告。出于多种原因，CARB 要求跟踪车主对于尾气超标召回行动的服从情况，其中包括加州车辆注册信息更新。
- **在用车项目（IUVP）和零排放车辆（ZEV）支持**  
IHS Markit 在批准《驾驶员隐私保护法》（DPPA）的州中针对在用车验证试验项目采用同一召回数据库进行搜索。
- **区域现场行动和特定范围召回**  
IHS Markit 处理针对某些州的召回行动。
- **电话号码**  
根据要求，输出文件中可包括相关电话号码。
- **集体诉讼支持**  
IHS Markit 为集体诉讼提供额外支持，并在过去成功协助制造商应对这些诉讼。服务包括按州列出的合规检查清单（例如：以确保在加州的合规）以及协助与州政府官员联系以确保数据的安全使用。

## - 诉讼支持

在召回行动中，如果您需要诉讼方面的特别支持，IHS Markit 能够为您提供研究和咨询、额外数据编程和处理、法律文件审查、作证/庭审准备，以及用于作证/庭审的专家证词。

## - 邮件地址附加

根据要求，输出文件中每条记录可以提供单个或多个电子邮件地址。

## - 数字化召回

IHS Markit 根据美国国家公路交通安全管理局（NHTSA）最近的指导方针，利用社交媒体为与安全相关的关键召回行动提供新的客户沟通方法。

## 可用的其他召回增强服务

IHS Markit 承诺持续改进提供的召回数据和服务。以下是我们在未来可以提供的一些潜在的增强服务。

- 在地址被确定为无法投递的情况下，增加其他信息来源以加强地址数据库。
- 利用拥有数百万消费者数据且过去未使用的特有数据源，省去跟踪处理工作。
- 提供销售数据处理以应对注册/问题记录不可用或召回处理行动。
- 电话通知服务。
- 提供出口标志以识别出口至国外的车辆。
- 入狱和已故身份识别。
- 对退回邮件进行全面研究，以衡量邮件送达情况，并识别清单处理和数据清理程序的效率。
- 加拿大召回服务基于 IHS Markit 与加拿大司法管辖区及其游说团体加拿大汽车运输管理委员会（CCMTA）之间的良好关系。我们完全有条件通过全面的北美召回解决方案为您提供相关的便利。



## 全方位服务召回

IHS Markit 可以为您所有的召回计划和服务行动提供从自始至终的数据和执行管理。IHS Markit 与值得信赖的供应商合作，全面提高我们全方位服务的数量、质量、精度和速度。此外，我们能够利用覆盖全行业的购买力将成本效益传递给客户。

我们可以根据项目需要提供全方位的定制服务，包括以下选项：

- 自动电话
- 无法投递和退回邮件处理
- 多次及后续邮件投递

我们的全方位服务提供采用仪表盘视图的报告和多个指标（例如完成率、问题车辆、与每辆车相关的交易日期），确保您及时了解详细的召回行动状态，提高专注度并尽量减少成本。报告还支持与监管部门（如 NHTSA）进行详细沟通。



衡量绩效并寻找展厅的最佳位置





## 地区业绩（地区专家）

### 成为您所在地区的专家

只需不到五分钟时间，您就能够了解所在地区的市场动态以及下一步您该如何应对。

IHS Markit 地区专家报告不仅仅提供汽车相关情报；它还是可操作的汽车情报。它为汽车制造商的本地组织提供了一种高效、有效的方式，以快速了解经销商所在区域的动态，并提出改善经销商销售和固定运营所采取的行动。由业内数据和营销解决方案领导者制定，经销商业绩报告能够帮助您立即获取充分的可信度。

#### 简单智能

您无需通过筛选大量数据来确定经销商市场的动态。报告的数量并不等于其质量。地区专家报告提供您真正需要与经销商协商的全面而简洁的重要信息。

每份报告都附有一份执行摘要，总结关键研究成果，并为经销商的前端和后端制定一个行动计划。报告中包含易于阅读的信息图，不仅能够回答重要问题，还可以提供数据背后的影响。

#### 优点

- 只需不到五分钟时间，就能了解您所在市场的动态信息
- 识别跨越新车、二手车和固定业务运营来改善业绩的关键机会
- 寻找未来的潜在客户
- 了解推动当前市场发展趋势背后的深层细节





## 经销商网络解决方案

我们经销商网络解决方案帮助全国销售公司和汽车服务供应商确定其零售网络的最佳位置和配置。从调整经销商范围的大小和形状，到确定新经销商的最佳区位，我们能为您提供一切帮助。

我们全面的经销商网络开发定制研究和 NetworkInsight 模拟工具将帮助您：

- 确定您是否有合适的零售店数量来实现您的目标
- 评估这些经销商是否处于最优位置
- 模拟新增、搬迁或撤离零售区位的影响
- 识别新的市场机会
- 评估竞争对手的区位和市场份额

我们的经销商网络解决方案包括：

### 经销商网络发展（DND）研究

IHS Markit 定制的 DND 研究有助于确定网络缺陷并对现有经销商的位置和发展潜力进行评估。研究分析提供：

- 理想网络模拟
- 网络/经销商缺陷评估——深入了解经销商网络现状与“理想”间的差距
- “缩小差距”的影响——从现状到理想

IHS Markit 可以在市场容量、客户驾车高峰时间和经销商分布、位置和密度等方面提供关键见解，帮助您优化零售网络的市场绩效。

### NetworkInsight

NetworkInsight 是一个基于网络平台的模拟工具，补充并推动 DND 分析和更新。NetworkInsight 为用户提供以下可能：

- 通过测绘工具与 DND 分析结果进行交互
- 执行“假设”分析并测量不同情景的影响（新增、撤离、搬迁）
- 计算所有点的新发展潜能，包括同类竞争影响
- 开展潜在区位发展模拟
- 获取每月报告数据和经销商业绩报告



## 可持续发展

为创造更美好的世界做出贡献是 IHS Markit 的核心价值，我们对可持续发展的承诺是公司 DNA 中的一个关键部分。

2016 年对于我们公司以及致力于推动企业可持续性发展的全球组织社区来说是一个变革之年。

我们将业内两家负有盛名的领导者 [IHS](#) 和 [Markit](#) 合并，旨在打造一个全新的信息巨擘，能够为客户以及推动全球经济发展的行业和市场创造更大的价值。现在，我们正在连接跨许多行业和学科且相互依存的数据点，提供有助于客户做出明智、自信决策的洞见。我们将其称为 [The New Intelligence](#)。

IHS Markit 将可持续发展作为我们企业五大目标之一。我们也成为从全新角度解决可持续发展问题的领先者。我们拥有以全面角度看待商业信息的独有能力——利用 [The New Intelligence](#)——为我们通过新的全球框架——联合国可持续发展目标（SDG）应对经济、环境和社会可持续发展挑战提供了一种天然的优势。



## 2018 年评分——进度和目标

重点方面	2017 年回顾	2018 年目标
<b>社区影响</b> 我们的员工利用他们每年三天的带薪休假参加志愿服务活动给社区带来积极影响	<b>49,653 小时志愿服务 (124%) ——超额完成</b> 全球员工贡献 40,000 小时的志愿服务时间，我们所有的标准办事处 100% 为这一目标做出贡献	全球员工贡献 48,000 小时的志愿服务时间，我们重要的标准办事处 100% 为这一目标做出贡献
<b>第三方评价</b> 我们利用第三方评价来持续改进，并与我们的同行进行比较	<b>纳入道琼斯可持续发展指数成分股——达到</b> 继续入选道琼斯可持续发展指数成分股	继续入选道琼斯可持续发展指数成分股
<b>多样性、包容性和归属感</b> 多样性和包容性塑造了我们的商业形态，并赋予员工更多的权力。无论是在办公室内还是在办公室外开展业务，我们都充分给予他人尊重和尊严，为营造一个具有包容性的工作环境做出贡献	<b>持续开展</b> 启动一项全球战略，识别关键绩效指标，重点是消除无意识偏见	在我们规模较大的办事处推行 <a href="#">HeForShe</a> 计划，目标覆盖至少 50% 的员工 在 2018 年暑期实习项目中，至少有 50% 的实习生是女性 在 2019 年企业平等指数中获得 100% 好评，成为“LGBTQ 平等最佳工作场所”
<b>客户服务</b> 我们致力于尽可能为客户提供优质的产品和服务，以减少客户的工作	<b>69%——超额完成</b> 在年度第三方客户满意度调查中满意度达到 67%	将所有接触点客户调查转为基于客户努力度评分的新方法，并建立一个基线评分
<b>商业道德</b> 我们致力于诚信经营，并遵守相关法律、法规、政策和程序	<b>100%——达到</b> 员工 100% 完成公司行为准则培训	员工 100% 完成年度道德和法规遵从培训，并取得认证 <sup>1</sup>
<b>工作场所健康和安</b> 我们致力于为员工、访客及供应商提供及维持一个安全及健康的工作环境，并提供必要的控制、资讯、培训及监督	<b>达到</b> 启动一个统一项目，以促进我们全球运营的安全	制定全球工作场所的反暴力计划
<b>网络安全</b> 我们致力于确保组织内部各个级别工作人员的信息安全，从高管到产品线员工再到授权按安全规程行事的个别员工	<b>重新启动网络安全大使计划</b> 4% 的员工自愿在工作地点或工作小组中担任网络安全大使	成立执行业务安全委员会。扩展安全治理和风险及合规性，加强整个企业内部的安全责任，与 ISO 27001 保持一致
<b>供应商管理</b> 我们致力于通过了解与供应链相关的任何风险并将其影响最小化，从而提高供应商流程的效率	<b>1,482 家供应商 (99%) ——达到</b> 1,500 家美国供应商实现电子支付，以降低印刷和纸张成本	将环境和社会影响调查问卷纳入我们的供应商管理平台
<b>环境</b> 减少办公室运营和公司活动对环境的影响	<b>达到</b> 加入“全球商业气候联盟”，并签署 RE100 协议。RE100 是由世界上最有影响力的企业联合发起的全球倡议组织，致力于帮助企业实现 100% 可再生能源供电	到 2020 年，100% 的办公室用电来自可再生能源 就公司活动带来的三个重大环境影响制定一个定量基准
<b>可持续设计</b> 所有新的 IHS Markit 办公设备都力求达到 BREEAM/ LEED 认证标准。从使用材料到空间整体设计的每个方面，我们都对其对环境带来的影响进行了认真考虑	<b>33%——达到</b> 在我们 2017 年承接的项目中，有 33% 纳入可持续设计原则	在我们 2018 年承接的项目中，有 33% 纳入可持续设计原则
<b>绿色酒店</b> 我们继续与绿色出行供应商签订合同，并推动绿色出行的使用，以减少商务旅行的影响	<b>45%——超额完成</b> 员工入住绿色酒店的比例从 33% 提高至 38%	员工入住绿色酒店的比例提高至 50%
<b>租赁考虑</b> 致力于推动减少我们租用的办公空间对环境产生的影响	<b>达到</b> 在 20 个新签订的租赁协议中要求物业经理提供建筑环境指标	在所有新签订的租赁协议中要求物业经理提供建筑环境指标

<sup>1</sup> 主题包括：商业行为准则、反腐败、反垄断与竞争、商业礼仪、利益冲突、出口管制与制裁、证券交易、反骚扰、反歧视和平等就业机会

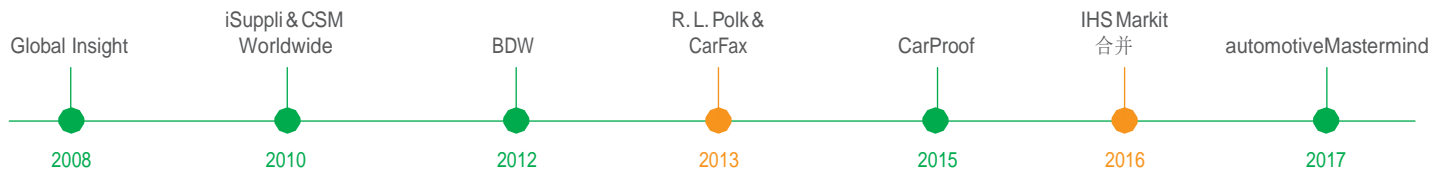
## IHS Markit Automotive 服务

IHS Markit（纳斯达克股票代码：INFO）是汽车行业领先的信息提供商，为客户提供全球汽车行业见解、专业知识和先进的规划方案。凭借近一个世纪以来帮助客户做出更佳决策和实现更好业绩的良好声誉，世界领先的汽车制造商、供应商及他们的运输合作伙伴均依赖于 IHS Markit 的服务，以实现业务增长、效率提高以及可持续竞争优势。

我们的汽车服务产品和专业知识覆盖每一个主要市场和整个汽车价值链——从产品规划到市场营销、销售和售后市场。公司总部设在伦敦，我们的汽车团队作为 IHS Markit 信息和分析能力的一部分，IHS Markit 拥有分布 150 个国家的 12,000 多名员工，覆盖能源、化工、航空航天和国防、海事、金融、科技、多媒体和通信等行业。

## 承诺持续推动新洞见

### 近期战略收购



更多信息

[www.ihsmarket.com/automotive](http://www.ihsmarket.com/automotive)  
[automotive@ihsmarket.com](mailto:automotive@ihsmarket.com)

