

# S&P Global Mobility

Essential intelligence, 助您飞跃



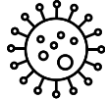
汽车行业正处于基础商业模式和技术转型之中--可以说是规模生产以来最大的革命。此行业的一切现有知识均会遭受挑战和淘汰。未来的发展需要提出新问题、提供新方案、采用新视角——生存为先，获胜在后。

**Edouard Tavernier**

**S&P Global Mobility** 总裁



# 汽车转型与颠覆



## 新冠疫情 (COVID-19) 的影响

趋势加速：非接触式销售流程、在线零售、居家办公.....，但共享出行和公共交通能否恢复？



## 供应链遭破坏

近期事件.....地缘政治紧张、全球疫情、自然灾害.....，凸显出全球供应链的脆弱性及其导致的严重短缺。



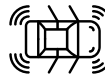
## 零售业转型

传统模式失去意义。特斯拉类新零售创新者。经销商必须转型.....到规模较小、对服务依赖性较低的线上业务。



## 智能网联

汽车与汽车互联，汽车与万物互联。智能城市试点和物联网生态系统。但这些数据为谁所有、由谁管理，如何将其转化为收益？



## 自动驾驶

行业外的技术参与者推动创新，减少交通拥挤和事故.....但立法、责任和保险同样需要发展。



## 共享出行

从拥有到使用，从零售到车队，私人汽车所有权能否下降？新型私人-公共商业模式及整合能够出现？



## 电气化

政府激励措施、新型产品以及不断增长的基础设施投入.....但成本/需求的转折点在哪里？还有氢能扮演什么角色？

### 短期：

如何掌控不确定性，驾驭多变环境和市场波动，寻求优化和生存

### 中期：

如何理解、获取新技术，满足多变的立法、竞争和客户需求

### 长期：

如何挖掘新型收入来源、寻求并购/合作关系，紧跟形势并满足客户的未来需求

我们拥有六个部门，专注于不同的市场，共同打造空前的广度和深度。

---

# S&P Global

---

**S&P Global**  
Market Intelligence

---

**S&P Global**  
Mobility

---

**S&P Global**  
Ratings

---

**S&P Dow Jones  
Indices**  
A Division of **S&P Global**

---

**S&P Global**  
Commodity Insights

---

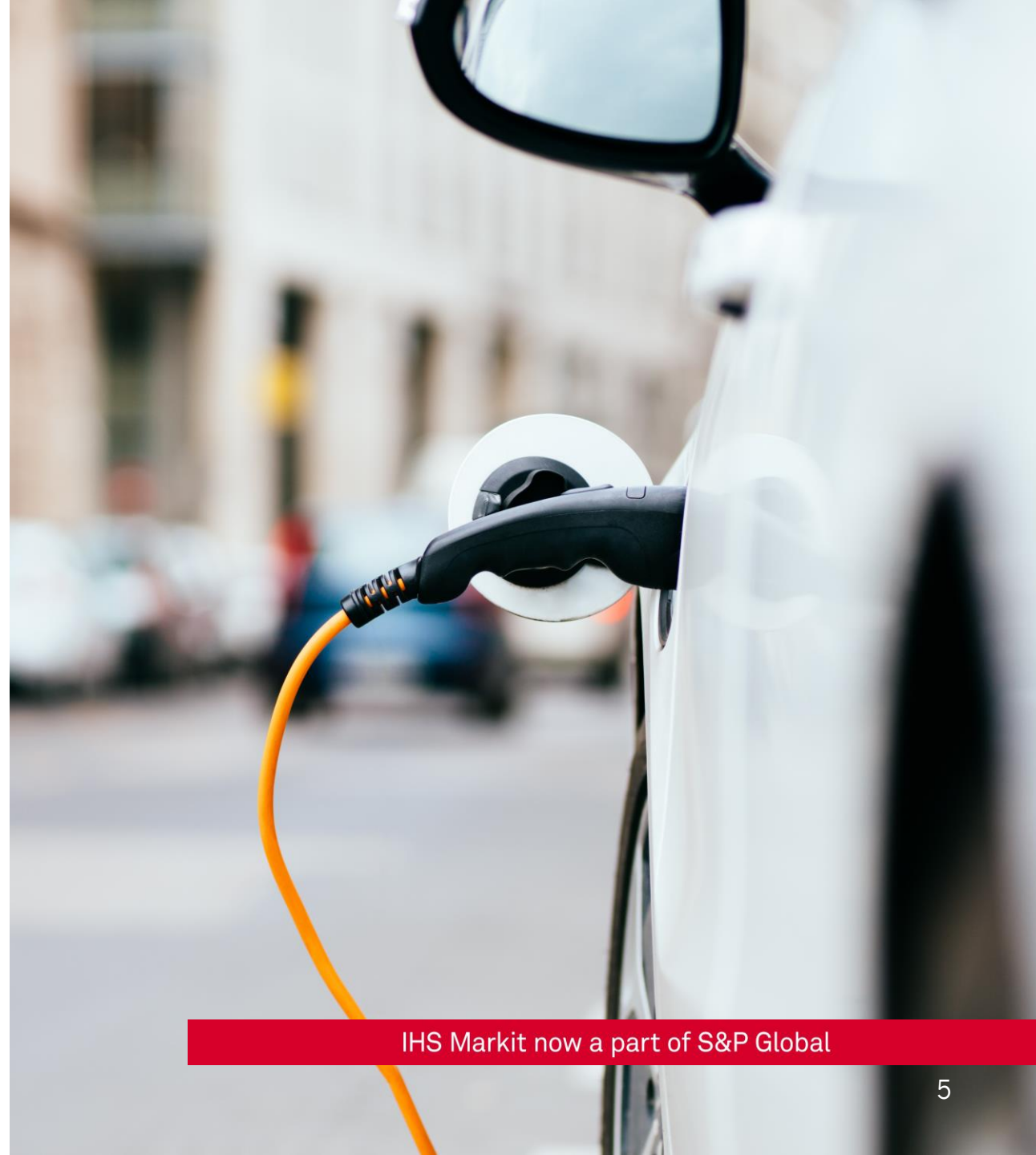
**S&P Global**  
Engineering Solutions

IHS Markit now a part of S&P Global

---

# S&P Global Mobility

我们从无与伦比的汽车数据中提供宝贵的深度见解，助力客户审时度势、决胜千里。我们的专业知识可帮助客户优化业务，直抵目标消费群体，塑造未来出行趋势。



# S&P Global Mobility可提供三个领域的关键信息

## 战略、规划、产品

利用技术和数据科学，提供独特的见解、预测和咨询服务，涵盖主要市场和整个汽车价值链——从产品规划到营销、销售和售后。

每月**3,000**  
万条  
最新预测数据线

## 新车销售和营销

一站式创新平台——automotiveMastermind——帮助经销商从忠诚度、未售出服务和征服组合中预测未来买主.....

每年**4,000**  
万份  
新车报价邮件

## 二手车销售和服务

CARFAX继续革新二手车市场：通过分享可信车辆的历史记录和估价信息，助力数百万人放心选购、维修、销售二手车。

**280**  
亿条  
车辆历史记录

# 无与伦比的资历

100%

顶级汽车制造商  
14家汽车制造商  
收入超过500亿美元

100%

顶级中重型  
商用车辆制造商

100%

顶级汽车供应商  
收入超过50亿美元

900+

汽车专家  
16个国家实地考察  
与各行业顶级专家通力合作

1000

个数据集  
组成我们的数据湖  
横跨能源、金融、交通领域

100%

覆盖全球长期预测  
轻型、中重型  
商用车辆销售

90+

新车注册数据  
涵盖90多个国家

70

多个国家实现95%  
保有量覆盖率与工业标  
准编码紧密相连

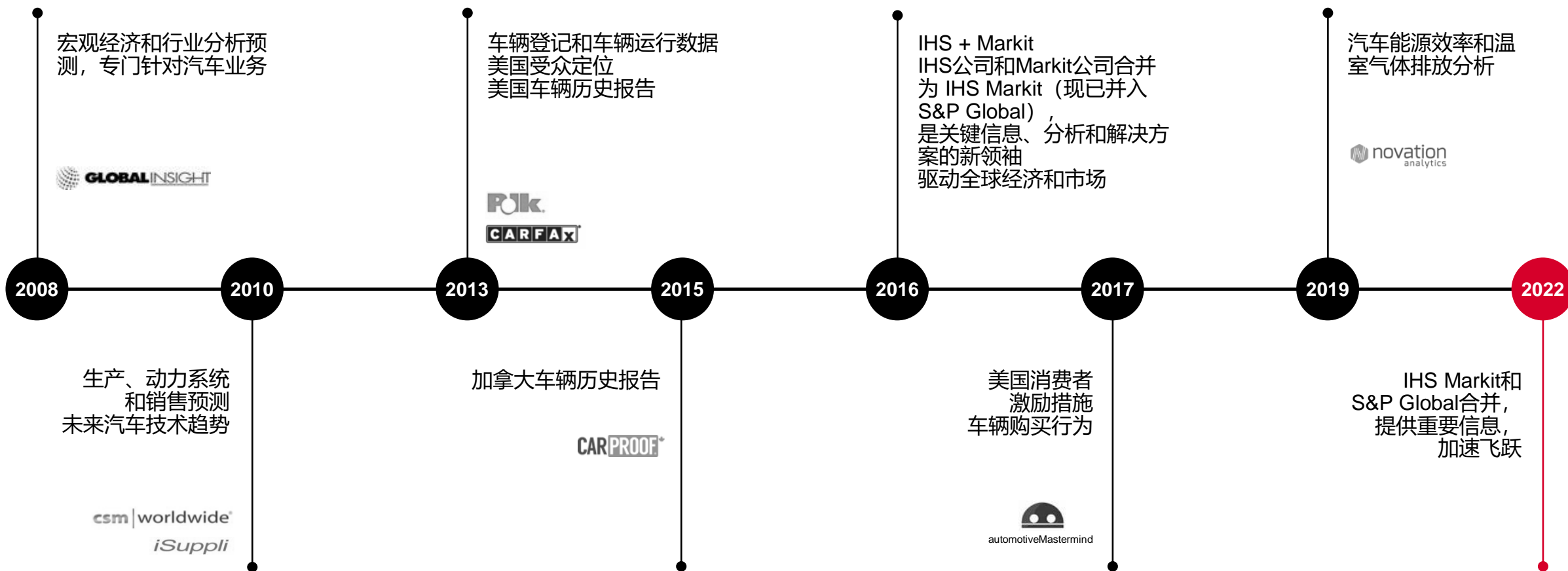
90%

美国车管所和  
顶级保险公司使用  
我们的VIN解决方案

100%

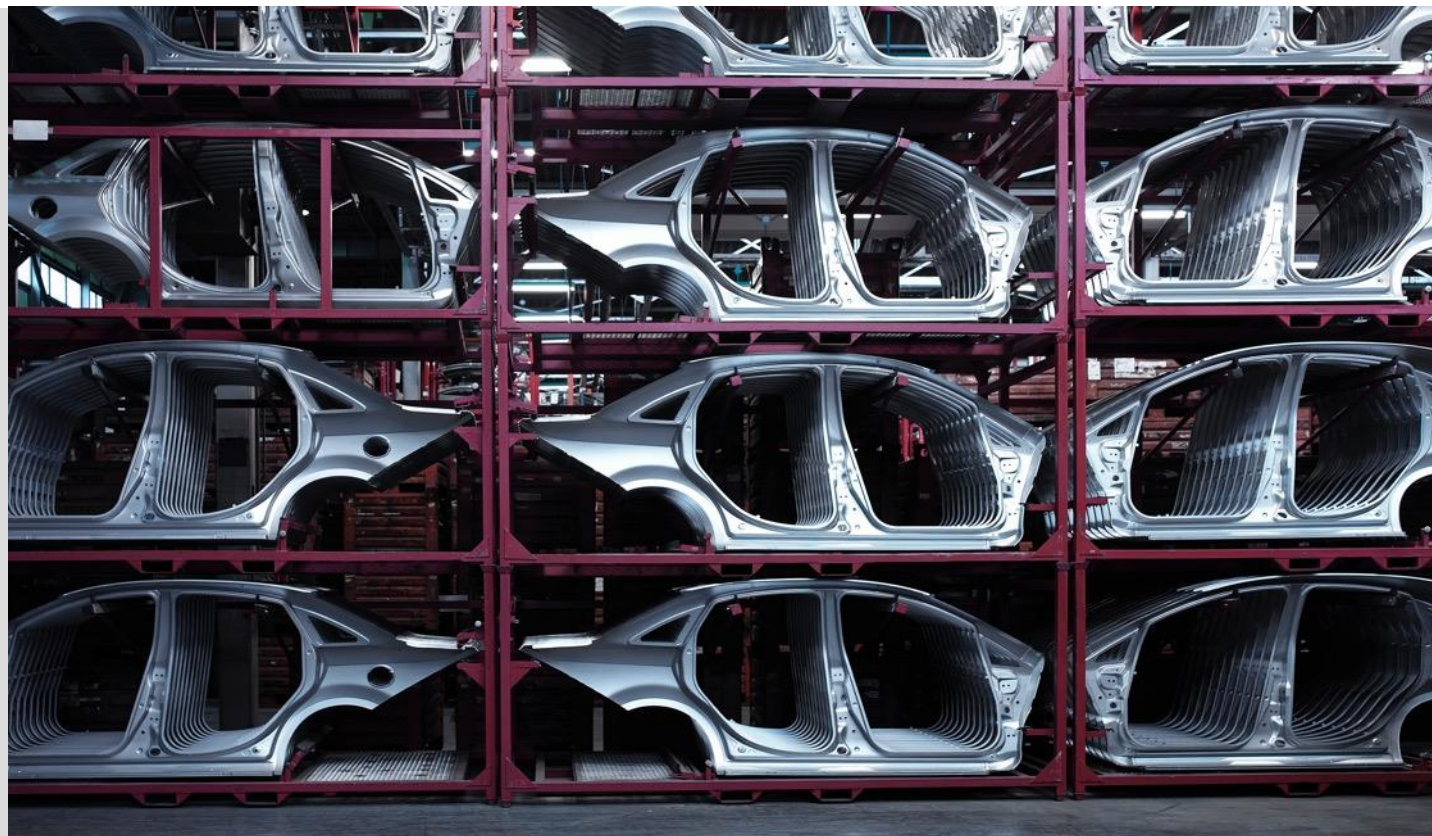
美国汽车制造商使用  
CARFAX解决方案  
CPO项目

# 持续投入，只为深度见解





**了解业务，解读未来。**最佳数据驱动一切——分析和解读、全球和区域环境、技术和消费者趋势。着眼于整个汽车价值链，深度获取、全面开拓国际汽车专业知识。预测市场变化，挖掘市场机会，驾驭不确定性，整合各种因素，制定可持续成功方案。



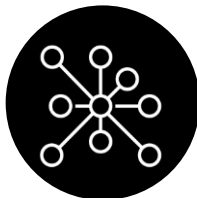
# 一站式汽车解决方案



## 规划与预测

车辆、部门、全球和区域销售预测、产品规划、动力系统预测和合规、CASE出行趋势。

- 未来出行趋势
- 市场预测
- 汽车拥有量预测
- 动力系统和CO2排放标准
- 电气化和充电基础设施



## 研发与生产

工程和部件解决方案、技术平台和趋势、制造能力规划和产量、库存跟踪、新兴企业。

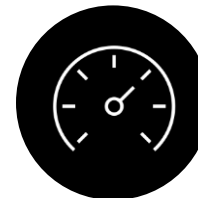
- 联网汽车、ADAS 和技术趋势
- 组件规划和技术
- 供应链和商品成本
- 工程标准



## 市场与销售

网络和零售发展，销售和激励优化，忠诚度方案，消费者和受众分析定位。

- 零售转型及经销商网络
- 激励优化
- 受众定位
- 市场和受众分析
- 经销商营销方案



## 售后与后市场

车辆历史记录和识别，服务和零件VIO/parc规模开拓，召回管理，经销商零件和服务。

- 售后零件
- VIN解决方案
- 车辆历史报告
- 经销商零件和服务
- 召回

# 核心客户类型和受众

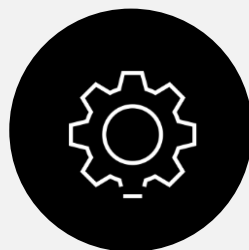
您可以通过现有的**订阅服务**，让我们的深度见解为您所用；您也可以通过定制**咨询方案**，让我们深入了解您的独特挑战



轻型车辆制造商



中重型车辆制造商



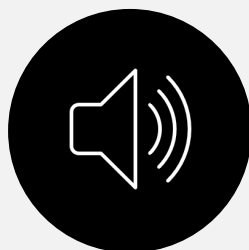
供应商



全国销售公司和经销商



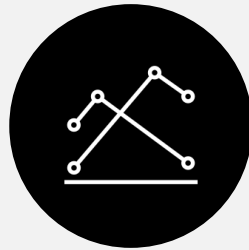
技术创新者



代理机构和媒体



能源和基础设施



金融分析师和咨询师



国家和地方政府



保险公司

# 汽车解决方案



## 规划与预测

我们可以：解读未来汽车的销售数量、销售区域、驱动方式、功能、技术和部件。预测电气化、出行、ADAS的新兴消费趋势和技术，引导行业转型。我们的精准预测和深度见解可以为能源、基础设施和运输行业提供战略指导。

### 预测领域

- 销售预测
- 生产预测
- 动力系统预测
- 每日新闻分析
- 数据湖-1,000个数据集，横跨能源、交通、金融领域

### 服务领域

- 部件预测
- 功能和技术基准
- 底盘服务
- 照明服务
- 动力系统服务
- 散热服务
- UI/UX服务
- 内部舒适度和被动安全配置服务
- 材质和轻量化服务
- 电气/电子和半导体服务

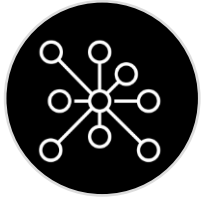
### 未来汽车的驱动方式

- 发动机预测
- 变速器预测
- 替代推进器预测
- 电动汽车服务
- 车辆性能和合规服务

### 未来趋势将如何影响汽车行业

- 自动驾驶服务
- 自动驾驶预测
- 出行解读
- 联网汽车服务
- 电动汽车服务
- 未来交通工具和能源

# 汽车解决方案



## 研发与生产

从设计到采购和供应链规划，我们可以帮助您优化制造流程、产能和成本，实现最大效率和投资回报，消除风险和冗余。立足设计、技术和工程趋势的最前沿，获得竞争优势。

### 设计工程

- 大量最新工程和技术参考文件
- 各种排放模型助力合规规划和动力系统选择

### 部件预测

- 预测涵盖：每个制造商超过150个汽车零部件，每个车型超过90个零部件

### 采购和大宗商品定价

- 10年深耕价格预测领域，深度解析供应商成本结构，准确度高，屡获殊荣
- 确定600多个部件的汽车制造商-供应商关系

### 生产预测

- 预测全球99%的汽车生产，深入分析工厂产能、出口目的地和车身样式

# 汽车解决方案



## 市场与销售

我们可以帮助您识别和定位目标消费者，优化销售和营销活动，准确度卓越，成本效率高。美国车辆详细数据，涵盖：车辆规格、价格、销售渠道、历史记录、所有权信息

### 市场/受众分析

- 新车注册
- 二手车注册
- 汽车保有量 (VIO)
- 早期报告
- 家庭用户分析
- 信用解析
- 多样化解读
- 忠诚度分析

### 受众策略

- 目标定位
- 分析和优化
- 绩效归因
- 第一方数据强化服务
- 买家行为预测模型 (automotiveMastermind)

### 零售战略

- 经销商网络研究
- 网络模拟工具
- 零售业转型
- 汽车买家之旅

### 激励措施

- 销售点激励验证
- 激励性消费优化 (automotiveMastermind)

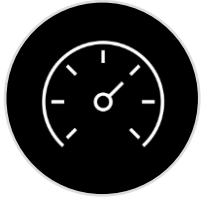
### 二手车列表

- 1,500多万辆二手车 (CARFAX)
- 售车 (CARFAX)

### 车辆历史

- 车辆历史报告 (CARFAX)  
使消费者和经销商放心买卖

# 汽车解决方案



## 售后与后市场

我们可以帮助您：扩大零件销售规模，提高零件忠诚度，通过定向售后营销方案增加服务和零件收入，通过车辆识别码识别车辆历史记录，有效管理交钥匙召回方案。针对汽车制造商、销售公司、进口商、经销商以及供应商售后，识别和预测VIO售后零件规划。

### 售后零件

- 全球车辆搜索
- VIO/parc预测
- 全球原厂配件研究
- ACES、TecDoc目录整合

### 召回

- 召回服务——确保车辆交钥匙召回顺利实现
- 集体诉讼及和解方案

### 经销商零件和服务

- 售后营销方案
- CARFAX4LIFE (CARFAX) ——客户拉动服务方案
- 汽车护理 (CARFAX) ——管理汽车维护记录

### VIN

- VIN服务——根据VIN，解码车辆规格
- 经销商审计能力

# 独特的汽车解决方案

S&P Global Mobility 独家涵盖全球汽车价值链，可提供近期解决方案和长期战略指导。





# 附录



# 核心客户类型和受众



- 我们能否借助动力系统和电池技术获得成功？
- 我们的电动汽车供应链、合作伙伴关系和订单交付能力是否强大？
- 消费者情绪和行为将如何变化？
- 我们是否了解未来的分销渠道和经销商网络战略？
- 我们目前的品牌建设是否支持新型电动汽车模型（及更广泛的应用领域）？
- 对保修和安全召回风险有何影响？对经销商盈利能力有何影响？
- 我的供应链能否优化？是否存在可能扰乱整个装配线的部件短缺风险？

# 核心客户类型和受众



- 电动汽车是否用于短途行驶？氢能交通经济会是什么样子？
- 未来的长途运输和城市配送生态系统会是什么样子？
- 自动驾驶、车辆传感器、电池技术——它们会适时汇合吗？
- 未来20年，新法规将如何影响交通和能源部门？

# 核心客户类型和受众



- 我们的未来业务会是什么样子？威胁和机遇在哪里？如何了解未来的生产/收入影响？
- 我的供应链能否优化？是否存在可能扰乱供应装配线的部件短缺风险？
- 我对汽车制造商组合调整的反应时间是多久？
- 如何在没有历史数据的情况下预测新型颠覆性趋势——自动驾驶、电气化、新兴出行方式——以便投资/撤资？
- 哪些汽车制造商在引领市场，哪些滞后而需要新技术？落后者偏离合规的程度如何？
- 新贸易壁垒和税收改革会有何影响？
- 各汽车制造商的ADAS战略是什么？联网汽车战略是什么？需要何种软件服务？其中是否存在机遇？
- 市场能否恢复到新冠疫情前的水平？

# 核心客户类型和受众



- 我们是否了解竞争格局？如何确定当前基准？如何确定未来基准？
- 如何将电动汽车从小众转向大众或规模化？
- 汽车车队将如何从私人拥有模式发展到多维竞争环境？
- 如何保留/转化现有忠实客户？如何吸引新客户？如何优化激励措施？
- 我们是否了解未来的分销渠道和经销商网络战略？
- 我们是否有针对特定受众群体的正确营销和活动方法？

# 核心客户类型和受众



- 出行需求能否恢复到新冠疫情前的水平？自动驾驶出租车/自动驾驶汽车和微型交通工具呢？
- 汽车制造商将采用何种创新技术进行品牌区分？
- 2050年前要实现净零排放，全球需要哪些突破？
- 各技术部门需要何种伙伴关系？如何将数据转化为收益？
- “数字化道路”将采用单一平台还是多个平台，使未来的道路适合自动驾驶？
- 哪些客户体验和数字举措将帮助汽车企业实现品牌价值？

# 核心客户类型和受众



- 如何分析市场，并对经销商潜在客户/客户进行基准评估？
- 如何向经销商或销售公司推销广告空间，并提升推销渠道的有效性？
- 如何有效接触与客户品牌或营销战略相一致的、最佳潜在汽车买家？
- 如何确保目标客户名单最新（例如地址变更）、最详尽（例如附加信息）？
- 哪些创意处理和/或信息最能使受众产生共鸣？何为营销投资的有效性？

# 核心客户类型和受众



- 不同国家如何制定燃料效率/排放政策？
- 市场发展和政策变化将如何影响月度电动汽车销售？
- 随着电动汽车采用率的逐步提高，汽油和柴油需求是否会减少（何时、何种规模）？
- 公用事业单位应该在哪里规划未来的电动汽车充电基础设施？
- 车辆电气化将如何影响汽油和柴油需求？



# 核心客户类型和受众



- 汽车制造商的竞争地位和未来战略是什么？他们的财务业绩和市场份额是否支持投资？
- 如何理解供应商的未来生产/收入影响，如何分析供应商业绩并评估其市场表现？
- 如何评估投资组合在不同市场条件下的盈利风险，并准确自信地评估未来的投资？
- 如何在没有历史数据的情况下预测新型颠覆性趋势——自动驾驶、电气化、新兴出行方式——以便投资/撤资？
- 如何更好地评估重大资本项目、成本结构、商业合同、伙伴关系、并购和其他战略交易？
- 交易策略的应用盲点在哪里？如何评估新的贸易壁垒、税收改革或合规规则的影响？
- 如何评估特定地区的贷款和个人注册融资百分比（全国性、地区性或按品牌）？
- 如何衡量投资组合风险，并权衡深度购买的后果：较低的信用评分，较高的年利率，或较大的融资金额？

# 核心客户类型和受众



- 随着电动汽车的出现，燃油税收入是否会减少？新冠疫情后，车辆里程税（VMT）是否会减少？
- 未来应该提出/制定哪些与共享出行或自动驾驶有关的新法规和立法？
- 新建或退役工厂对所在地区的经济影响是什么？
- 向共享出行转变将如何影响交通拥堵和基础设施需求？城市是否需要更多/更少/不同的停车设施？
- 政策变化如何影响电动汽车的采用和排放？

# 核心客户类型和受众



- 消费者提出保险报价要求时，如何实时准确地识别车辆属性？
- 如何将车辆属性与索赔联系，以确定维修成本（零件成本和服务时间），从而决定维修或报废车辆？
- 如何识别车辆属性，以确定事故车辆、被盗车辆或收取更多维修费用？
- 如何有效接触到最符合我的营销战略的最佳潜在客户？

## Customer Care

**Email**  
[APAC] [AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com](mailto:AsiaPacificAutomotive@ihsmarkit.com)  
[GLOBAL] [Automotive@ihsmarkit.com](mailto:Automotive@ihsmarkit.com)

**Americas**  
+1 800 447 2273

**Europe, Middle East & Africa**  
+44(0) 134 432 8300

**Asia Pacific**  
+604 291 3600

**Japan**  
+81 3 6262 1887

## Local Language Automotive Site

[IHSMarkit.com/Japan\\_Automotive](https://IHSMarkit.com/Japan_Automotive)  
[IHSMarkit.com/China\\_Automotive](https://IHSMarkit.com/China_Automotive)  
[IHSMarkit.com/Korea\\_Automotive](https://IHSMarkit.com/Korea_Automotive)

## Corporate Automotive Site

[IHSMarkit.com/Automotive](https://IHSMarkit.com/Automotive)

### Automotive LinkedIn Group



### Automotive WeChat

