

市场绩效分析工具

美国和加拿大汽车售后市场零件的销量和定价

- 按地域、时间和应用进行比较
- 支持您的售后市场类管理流程
- 每月更新数据并通过WorldView在线提供数据

如果零件制造商、分销商和零售商想要取得成功,那么了解特定汽车售后市场零件在交易层面的销售情况对其而言至关重要。IHS Markit汽车市场绩效分析工具向售后市场公司提供可行的意见,帮助其分析自己在市场中的地位,并按地域、价格、应用和时间来与竞争对手进行比较。

来自客户的评价:

我很高兴能够看到自己汽车零件和美元的流动以及我的汽车零件与竞争对手零件相比的实际价格。

可以帮助我了解不同地区的不同价格,并分析对销售业绩会产生何种影响。

看看哪些车辆应用正在推动销售以及销售如何按地域变化,这将非常有趣。



零件层面年度交易数据
大约为 **\$20亿**



销售点达
18,000+



售后市场和OE零件
数量达 **150万**

IHS Markit与WHI合作, 让您深入了解市场中的实际交易活动

汽车售后市场绩效分析工具把我们的合作伙伴WHI Solutions (eBay公司) 的美国和加拿大销售点交易数据与我们专有的车辆运营数据联系在一起。WHI可以收集即时销售交易数据并使其符合AutoCare行业标准编码, 为客户提供一致、易于识别的产品和品牌。我们将IHS Markit车辆运营数据和WorldView (我们用于分析数据的世界级在线解决方案) 合并, 这样品牌、产品和定价经理现在便拥有了推进业务战略所需的工具。

在其他地方无法获得试用意见

- 可获得分析销售业绩和等级定价的最大和最广泛的数据集: 来自美国和加拿大18,000多个销售点的零件量超过20亿美元
- 能够在不同地理级别 (国家、地区或州/省) 和不同时间段 (年、季度、月) 按产品和品牌进行分析

通过WorldView提供

市场绩效分析工具每月更新一次, 并由IHS Markit汽车售后市场分析解决方案WorldView提供。WorldView提供单点登录:

- 市场绩效分析
- 运营数据中的全球车辆和预测
- 原始设备和售后市场目录分析
- 全球车辆识别

了解更多!

联系我们: automotive@ihsmarkit.com



用例

通过使用IHS Markit的市场绩效分析工具, 售后零件供应商可以确定其销量不佳产品的特定地理位置。通过利用该工具所提供的实际交易定价, 他们可以确定是否是因为比竞争对手定价更高的原因而导致销量不佳。

客户中心

美洲

T +1 800 447 2273
+1 303 858 6187 (美国/加拿大除外)

欧洲、中东和非洲

T +44 1344 328 300

亚太地区

T +604 291 3600

E CustomerCare@ihsmarkit.com

IHS Markit提供的汽车解决方案

IHS Markit (纳斯达克股票代码: INFO) 是汽车行业市场洞见、专业知识和先进计划解决方案的主要来源。凭借着众所周知的能够帮助客户制定更优决策、实现更好结果的实践经验, 近一个世纪以来, 全球领先的汽车制造商、供应商及其运输伙伴依赖IHS Markit来推动增长、提高效率并取得可持续的竞争优势。

IHS Markit的汽车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拥有遍布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。如需更多信息, 请访问www.ihsmarkit.com 或发送邮件至 automotive@ihsmarkit.com