**二手车商业项目计划书**

**早该帮 编制**

第一章 项目总论

(一)项目名称

二手车交易市场建设项目。

(二)项目建设地点

江西省宜春市上高县城郊

(三)项目的发展方向

综合在技术、市场、网络、资金等资源方面的优势，在宜春市政府、上高县政府的指导下，共同将“二手车交易市场建设项目”，打造成以互联网为信息平台；以新型交易市场为经营平台；以质量认证和标准化管理为服务平台；延伸和突破现有二手车交易市场的传统形式，开辟一个崭新、开放、多维、立体的市场空间和场所，建立一个覆盖全市、辐射全省、具有一流品牌的现代化新型二手车交易市场，实现企业经营和资本市场的全面成功。

(四)项目建设的必要性

(1)二手车的新交易模式势在必行

现代化的二手车交易模式在国外已经非常成熟，在中国，老交易模式已经运行了20年，具体到XX市，传统的二手车交易散、乱、差，存在巨大的监管漏洞，健全新的现代化二手车交易模式，建设集中管理合法经营的新型二手车交易市场势在必行。

(2)二手车市场转型的需要

中国目前的旧机动车交易市场，实际上是物业服务物业管理，信息服务、过户服务、管理等内容，因此旧机动车交易市场必须转型。二手车现代化交易新模式的建立，将充分发挥目前二手车交易市场聚集的市场人气、集中交易、政策便利、一套龙服务、流通信息量集中等优势和特点，拥有蓄势待发的先机，实现旧机动车交易市场转型。

第二章 我国二手车市场的发展趋势

(1)销量大幅度增加

据中国汽车流通协会统计，仅20xx年1至11月，全国二手车累计交易量就已经达到了224.7万辆，超过20xx年全年总量，同比增长达27.57%，交易额总计达900.3亿元，同比增长51.9 %。此外，在利润和销量双双增长的同时，二手车交易量的增速也比新车销量增速高出4.38%。

(2)二手车平均交易价格上升

国内二手车市场的一大特点就是，在新车价格不断下降的情况下，二手车平均交易价格却出现了上升，平均交易价格超过4万元。 二手车档次在不断提高，以往二手车市场中的主力如“小面”、“212”等低端车型已经从主流车型慢慢淡出，高档汽车所占份额呈上升趋势。目前家用轿车已经占据了二手车市场的半壁江山，而进入统计的其他低附加值品种如摩托车等，份额则大幅度缩减。据统计，20xx年二手车交易中，轿车交易占了总交易量的近一半，同比增长达42.16%。

(3)汽车更新换代频率加快

二手车逐步走向低龄化，车况也得到了提高。统计显示，目前市场上，3年以内的准新车占交易总量的34.51%，比前年同期增长0.54% ；3至10年内的二手车占交易总量的57.55%，但却比前年下降了2.8%；而使用年限在10年以上的老旧车仅占交易总量的7.94%。更多低龄化车的进入，无疑提升了二手车的身价。

(4)20xx年二手车市场将迎来大发展

对于今年的二手车市场，行业内人士普遍表示乐观。因为，汽车的平均置换周期一般为5至6年，那么20xx年、20xx年“井喷”时期市场销售的799万辆新车，即将进入更新期。同时，市场环境的改善、消费者消费观念的变化，以及汽车保有量的积累，这都为二手车的发展提供了契机。20xx年，国内城镇人均可支配收入增长率首次超过了DP增长率，人们收入的增加直接扩大了市场的内需，这也带动了汽车市场的快速增长，同时也带动二手车市场保持高速增长势头。今年，政府加大惠农政策的实施，使广大农民迅速富裕起来，这使本来就对二手车市场有很大需求的农村，有机会逐步将需求势能转化成实际行动。

(5)竞争将更趋激烈

随着二手车流通政策法规的不断完善，二手车流通环境将有利于行业健康、快速发展，税收不公、行业准入、诚信缺失等制约行业快速发展的一系列问题，将得到彻底或部分解决。同时，绝大多数二手车流通企业将完成原始资本积累，逐渐走向品牌经营阶段，跨地区的大型和超大型二手车流通企业将会出现。

第三章 目标定位

二手车交易市场建设项目的发展是建立一个具有以标准为平台、交易为主导、卖场为基础、网络为先锋、金融为后盾五个特征的现代化二手车新型交易市场。

(一)阶段性目标

第一阶段：进行前期投资500万元；20xx 年 月前，在城郊初步建立一个

二手车交易市场。

第二阶段：20xx 年，二手车交易网络进一步扩大，通过融资、信贷等手段，

总投资5000万元，建设一个市场面积 平方米，占地 亩，交易大 厅面积达 平方米的现代化新型二手车交易市场。

(二)市场的经营目标预测

到20xx年，市场年销售二手车达 辆，销售额达 万元。

第四章 项目投资估算和资金筹措

(一)项目投资估算

第一期预计投资x万元，第二期扩大投资到x万元。

(二)资金筹措

本项目资金全部为自筹。

第五章 项目风险分析及风险防范

项目在实践上也存在各种风险，可以归纳为存在的五大风险：经营风险、管理风险、政策风险、安全风险、信息风险。

(1)经营风险的防范：

防范原则：风险分散化；盈利多点化；加盟体系利益紧密化；竞争的包容化；拓展的快速化 ；

(2)管理风险的防范

防范原则：管理规范化；人员专业化；制度创新化；

(3)政策风险的防范

防范原则：合法经营；约束机制；预警机制；

(4)信息风险的防范

防范原则：创意无限，市场为先，亮点不断、精彩不断；奉行资源共享、资源整合的发展理念；坚持市场化的运作理念；贯彻强势推广、乘势造市的行动理念。

第六章 项目综合评价

(1)适应了市场的需求

我国的汽车产业正处在快速发展期，汽车贸易市场正在向规模化、多元化、现代化、品牌化方向发展，拟建设的“二手车交易市场建设项目”正适应了国内汽车市场发展的这一新趋势。

(2)政府和政策的大力支持

该项目是符合国家商务部、公安部等部委联合下发《二手车流通管理办法》，和省商务厅、公安厅等部门下发的xx省《关于进一步规范二手车经营行为促进二手车市场发展的意见》等政策，必将得到有关部门和政府的关心和扶持。

(4)具有品牌优势的服务功能齐全的新市场

项目建成后，将在省内、市内建立一个以二手车交易市场为平台；以质量认证和标准化管理为服务；延伸和突破汽车旧交易市场的传统形式，树立一个崭新、开放、多维、立体的市场空间和场所，建立一个覆盖全市、辐射全省的具有一流水准的现代化二手车拍卖市场。

关键词：二手、手车、二手车、商业、项目、计划、计划书

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-13205.html