


英国汽车经销商经营情况 – 2020年1月


英国汽车零售商1月份的平均业绩将与2019年持平

14 个关键KPI	滚动12个月 2019年12月	环比变化	滚动12个月 2018年12月	行业标杆
销售净利率	0.81%	↑	0.98%	3.0%
间接费用吸收率	50.7%	↓	52.3%	80%
二手车新车销量比	1.55:1	↑	1.46:1	1.5:1
新车销售费用毛利比	67.4%	↓	66.0%	50%
每销售顾问销售台次	154	↓	156	150
二手车库存周转天数	57.7	↓	58.0	45
二手车投资回报率	78.4%	↑	85.6%	100%
维修总体效率	84.1%	↓	85.0%	100%
工时毛利率	74.6%	↓	75.0%	75%
维修部门费用毛利比	63.8%	↑	63.0%	40%
每工单销售工时数	1.55	↑	1.55	2.5
配件毛利率	20.4%	↑	20.7%	22%
配件部门费用毛利比	45.1%	↓	44.7%	40%
配件周转率	7.52	=	7.26	8.00




1月业绩与2019年持平

英国汽车经销商1月份的平均利润为9000英镑，与上年同期持平。这是今年的一个良好开端，建立在我们自去年年底决定性的大选结果以来所看到的乐观情绪的基础上。




二手车毛利增加

1月份二手车毛利较上年同期增长6%，反映了零售商对这一领域的关注以及年初二手车市场增长的强劲势头。



二手车投资持续增长



二手车的投资回报率继续小幅上升，因为我们看到，二手车投资略有下降所产生的毛利润有所增加。一旦我们在2019年第二季度业绩糟糕的月份数据从滚动月份数据中消失，12个月的滚动数据将重回80%以上。



2020一季度预测

1月份的业绩较为稳定，2月份的初步迹象似乎也反映了这一点，车辆上牌量略有下降，但利润保持稳定。然而，3月份将是关键，这一切都将取决于新车的盈利能力，一些经销商已经报告称，订单数量的增长速度较前几年有所放缓。

获取更多信息请联系:

Mike Jones BSC FCA  + (0)161 493 1930  mike.jones@ase-global.com
ASE Confidential 2019

ASE关键指标分析法通过基准对比能够简单快速的评估汽车经销商的优势和弱点。ASE每月在全球范围内收集超过17000家的经销商综合报告，同时为超过320家英国私营汽车企业提供专业咨询服务。