



汽车线下渠道选址洞察

——汽车商场开店影响因素篇



快速导读

前言：

伴随汽车销量的突飞猛进，线下渠道的布局也快马加鞭，全国核心商圈的商场已成为车企交锋的“主战场”，采取门店结合快慢闪店的策略，形成以量取胜的“车海战术”。

然而，传统主机厂车企过去依赖经销商网络，“安步当车”难以承接泼天的流量；新能源车企在线下渠道方面，虽有直营模式“前车之鉴”，但归来仍是【新手】。

线下渠道的布局与扩张确实是个【棘手】的活，如何判断商场的准入情况？如何精准匹配商场点位？哪些因素影响开店成功率？如何“快且准”多开店、还能“狠又稳”开好店？

Location基于全域大数据能力、先进模型算法技术，结合全国独家的汽车巡展热度，对海量数据进行盘根问底的挖掘、多维特征进行抽丝剥茧的研究，**提出影响汽车商场开店的关键因素与选址建议**，【手把手】助力车企线下渠道布局战略，提升品牌影响力和销售业绩。

此前报告《典型乘用车全国网点布局策略》探讨了汽车行业全国网点数量及布局，分析典型乘用车品牌的具体选址策略，为市场洞察与品牌观测提供数据支持。



扫码获取报告



本报告《汽车商场开店选址影响因素》聚焦商场场景，洞察汽车商场开店的影响因素，为商场匹配与点位选址提供科学评测。如需进一步咨询，欢迎联系。



扫码了解
Location



目录

CONTENTS



01

汽车商场开店影响因素分析

- 商场客流
- 商场点评
- 商场评分
- 商场业态占比
- 商场快慢闪活动数据
- 周边范围的汽车门店

02

数智选址解析

- Location——数智化选址解决方案
- 线下渠道布局，让开店可计算

汽车商场开店影响因素分析

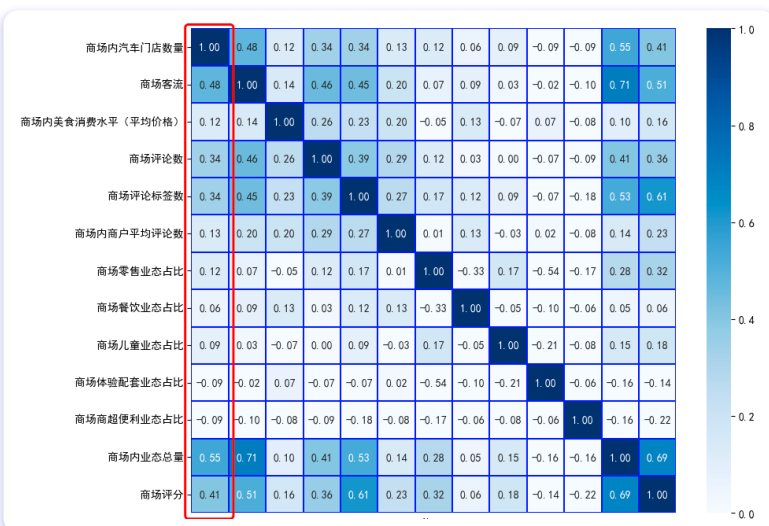
Location选取12000+个商场样本，从全量特征中找到关键影响汽车商场开店的因素。

特征参考：

人口类数据	例如，周边1000m居住人口
人群消费类数据	美食消费水平（平均价格）；周边1000m范围小区平均房价
商场客流数据	商场围栏内客流
商场点评数据	商场自身评分、商场评论标签数、平均商户评价数
商场业态类数据	商场内零售、餐饮、儿童、体验配套、商超便利类占比
商场评分数据	邻汇吧基于全国商场的长期深入合作研究出的一套商场评分体系评分参考（商场特征及周边特征）
商场快慢闪活动数据	商场内合作的汽车快慢闪活动数据，Location选址系统针对汽车行业定义-汽车巡展热度（综合活动场次、合作品牌、活动数等）
周边门店数量及存续数据	周边一定范围内的汽车销售开闭店数据
周边配套数据	周边一定范围内的充电站、汽车服务相关、汽车养护/装饰、洗车场、小区、公司等数据
其他	全域大数据（自有数据+三方数据+系统自采）

商场自身特征起主要影响，周边特征影响不显著

通过深度的模型解析和指标研究，将商场汽车品牌门店开店数量作为目标值，探索这些特征及分类与其之间的关系，找出影响商场汽车开店关键因素。



门店与商场特征的相关性分析结果

正向影响因素

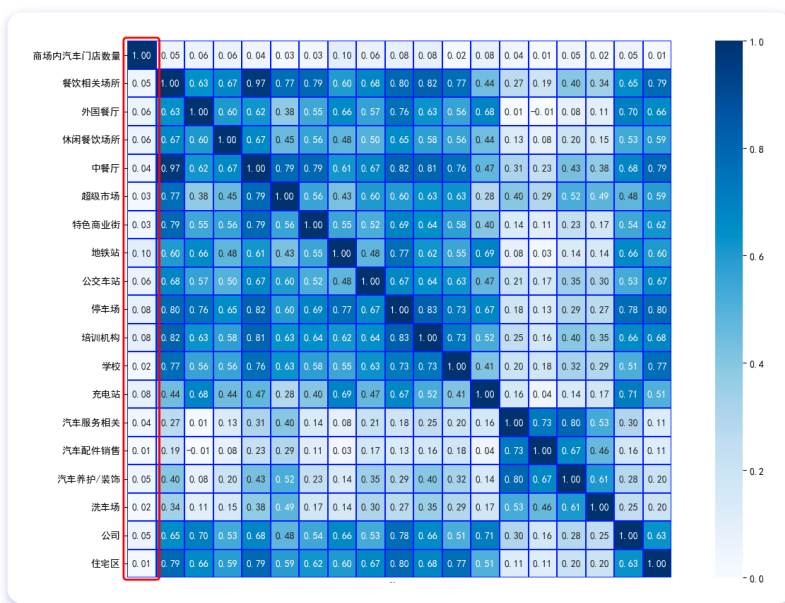
商场客流：高客流量利于品牌门店曝光、目标客户触达、潜在客户挖掘；更精细的点位级客流监测分析有利于品牌门店经营与销售转化。

商场业态：【业态总量以及商场零售、餐饮、儿童业态占比】业态组合定位目标客群，考察业态的互补性和竞争性选择入驻。

商场点评：【商场评论标签数、商场评论数】量化消费者的体验与偏好，展现商场的核心吸引力与消费氛围，有助于评估品牌与商场的匹配度。

商场评分：综合商场特征与周边特征的各项指标对全量商业体评分，直观理解商场核心竞争力和排名地位，为选址决策提供科学参考。

商场快慢闪活动数据：【快慢闪需求量（订单数）、快慢闪场次（活动天数）、快慢闪合作品牌数量】快慢闪店选址逻辑与门店趋同，商场历史快慢闪活动数据。



门店与商场周边特征的相关性分析结果

正向影响因素

周边2000m范围汽车门店数量：分析周边汽车门店密集度，评估竞争态势、容量规模和发展潜力，有利于制定适合当地市场的渠道布局策略。

不显著影响因素

周边2000m范围居住人口、周边1000m范围小区平均房价：周边人口数量密集度，周边房价水平相对对商场内汽车门店影响不是很大。

商场周边配套（2000m范围内）：周边配套的环境特征（包括不同餐饮类型、商业街与/市场、地铁站/公交站、学校/住宅/公司/培训机构）与**周边配套的汽车氛围**（包括停车场、洗车场、充电站、汽车养护装饰/车服务/配件销售门店）都对商场汽车门店的影响较小。

商场周边特征指标与门店数量有一定相关性，但不构成显著影响关系；其中，商场周边**2000m范围内汽车配件门店、洗车场、学校以及住宅数量**对汽车开店几乎没有影响。

周边汽车销售门店的存续时间：商场周边无论是新开不到一年的门店，还是持续经营一年以上的门店，对商场内汽车开店并无显著影响。

汽车商场门店主要受商场自身特征影响，而非周边环境特征的影响，因此，汽车商场开店的关键，是**找到好的商场以及适合某品类的商场**。品牌判断商场准入性，还需结合商场整体定位和品牌调性的匹配度、以及品牌目标市场精准聚焦商场客群。

汽车商场开店影响因素分析

商场客流

● 商场客流高，是开店基础

车企选择在商场开店，主要是为了“离消费者更近”的核心目标。商场的高客流量，为车企提供了一个天然的客户聚集地，有利于增加品牌曝光和挖掘潜在客户，实现销售的高效转化。

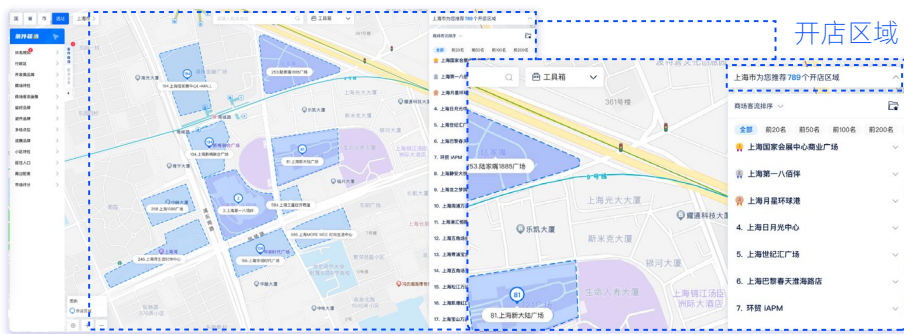
建议

客流是基础量，有效客流的转化是经营关键。

品牌选址商场时，除了商场客流，还需考量商场客群是否符合目标市场，客流的质和量同样重要。进一步甄选铺位时，门店的可见性和可达性会影响销售，除了整体客流，更需关注楼层客流、不同门店的进店客流、客流转化率等精细化客流指标。

鉴于优质铺位资源有限，车企往往**在多经点位开设慢闪店过渡等场、测试调场，灵活的门店布局有利于快速扩充销售渠道、提高销售效率。**

Location选址地图 | 按商场日均客流指数排序，推荐适合汽车行业开店的商场



Location商场信息展示

客流量

客群画像

图片来自Location数智化选址系统



汽车商场开店影响因素分析

商场点评

好评如潮、人气高地，是开店首选

商场内汽车门店数量与商场评论标签数、评论量有较强的相关性，是消费者对商场整体体验的量化评价，直观真实地反映了消费者的偏好与满意度。

建议

热门商场能够为品牌提供信任背书，帮助提升品牌形象和知名度。当然，汽车品牌不能仅仅依赖商场的客流，还需**创新营销策略（比如汽车市集、艺术策展）**、提高产品质量和服务品质，与消费者形成更紧密、更直接的关系，成为自带流量的“香饽饽”，共同提升消费体验和用户口碑，实现流量共享与互利共赢。

商场评分

评分领先、黄金地段，是开店优选

商场评分与汽车门店数量的关系是正向影响的。邻汇吧基于全国商场的长期深入合作研究出的一套商场评分体系，评分参考（商场特征及周边特征），实现商场物理信息的数据化和空间价值的可视化。

建议

品牌可以通过商场评分体系，快速聚焦好的商场、筛选匹配合适的商场，从城市市场、商业氛围、客流客群、交通便利等评估角度，充分了解商场的综合竞争力，为开店选址提供专业的参考依据。

Location商场评分体系

图片来自Location数智化选址系统



车企争夺的优质商场具有共性：客流高、评价好、热度高。但在选择入驻商场时，还需探讨商场的类型定位是否与汽车品牌的调性相契合，商场的客群画像是否与汽车品牌的目标市场相匹配，进一步更多精细化指标分析。

汽车商场开店影响因素分析

商场业态占比

● 多元业态、「人货场」匹配，是选址关键

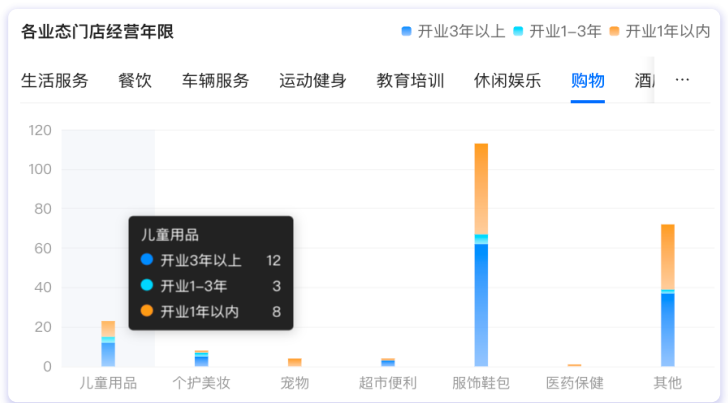
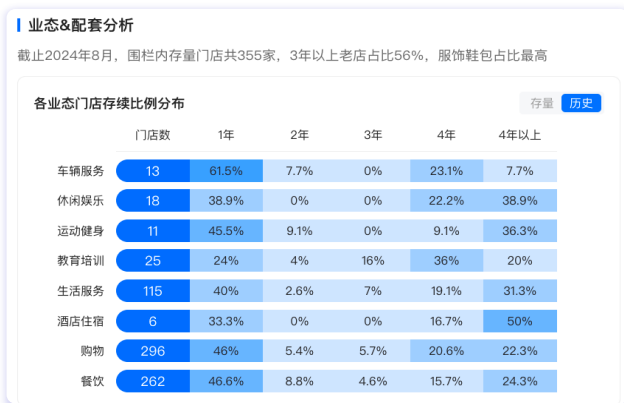
商场的业态组合是其商业定位的关键，决定了商场是更侧重于百货购物、美食休闲还是儿童娱乐。这些不同的业态吸引了具有特定消费能力的客群，例如：儿童业态吸引年轻家庭客群，为家庭乘用车品牌提供了匹配的目标客群；汽车品牌可以根据商场定位聚焦目标客户，实现更精准的市场定位。报告的影响因素基于全局门店分析，具体品牌的优势点位选址，需结合品牌自身特点与经营目标，定制化具体分析。

建议

在商场选择上，品牌需要**了解商场类型、业态布局**，判断吸引什么类型的目标客群，目标客群一致；同时，**关注各业态门店的经营状况**，与现有业态互补互融，并根据业态发展动态调整；品牌选址的参考业态及占比，针对具体情况具体分析，保证“人货场”的匹配。

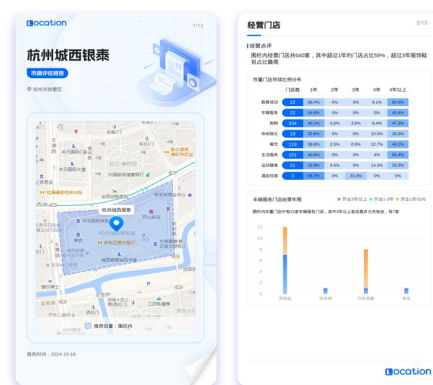
Location各业态比例、门店存续情况

图片来自Location数智化选址系统



Location各业态比例、门店存续、经营门店可视化

Location支持一键导出调研报告



图片来自Location数智化选址系统

汽车商场开店影响因素分析

商场快慢闪活动数据

快慢闪店创新引领，是选址风向

快慢闪店数据（含快慢闪需求量、活动场次、合作品牌数量），对商场内汽车门店数量的影响都是正面，且影响程度相对较高。

快慢闪店与汽车门店选址逻辑趋同，车企通过快闪店、慢闪店、门店组合，贴近消费者密集铺设网点，搭建灵活的线下渠道矩阵。

慢闪店在近年大热，品牌在商场连廊点位打造体验展厅，承担客户挖掘、测试市场、体验服务的多重功能，实现降本增效经营，效果表现良好的慢闪店进一步升级为门店。因此，商场快慢闪活动数据，密切影响着汽车门店的“前身今世”。

建议

快慢闪店数据对于门店选址具有重要参考价值，托于邻汇吧平台（国内领先的商业空间流量服务商），Location为汽车品牌巡展（常态化、高频次的快慢闪活动）提供数智化选址服务，**拥有全国唯一真实且全量的汽车巡展热度。**

近10年汽车行业巡展经验，10w+场次的汽车行业巡展活动

覆盖全国180+重点城市，1w+商场、6000+中庭/连廊场地

Location 选址地图 | 基于多经点位与历史巡展热度排序，推荐适合汽车行业开店的商场



图片来自Location数智化选址系统

Location 选址地图 | 多经点位级数据

上海万象城—一楼东中庭

商业体

点位楼层: L1 位置类型: 中庭

所属项目: 上海万象城

展位描述: 商场服务台前面, 商场正大门口处, 整个商场人流最聚集的地方。这里曾做过多次明星活动, 特别适合大型活动, 品牌快闪。

基本信息	客流	历史案例	历史交易	售价	成本价	跟进入	变更记录
基本信息 点名称: 一楼东中庭 *层高(m): 3 *具体位置: 一楼东入口前体下方 *工作日客流: 40-45k	*室内/室外: 室内 *允许承重: 5 *楼层品类: 房产宣传/保险,其他金融,准品类 *节假日客流: 60-70k	*适用时间: 10:00:00 - 22:00:00 *展示方向: 2楼 *物业要求: 禁止摆摊,保持摊位整洁,禁止吸烟,需管理方便,需管过...					



图片来自Location数智化选址系统

上海万象城车展案例, 邻吧吧提供场地服务

Location数据洞察 | 独家汽车巡展热度

杭州龙湖滨江天街: 汽车巡展热度值783

数据维度: 月日均 | 关注行业: 汽车 | 商场名称: 杭州龙湖滨江天街 | 所在城市: 杭州市

日均客流量: 6.09 | 日均客流指数: 20341

汽车巡展热度: **783** | 日均客流指数: **20341**

评分: **92.6** (有特字汽车经营)

人口客群: 周边500m常住人口1.8万人, 人口密度高于全市平均的23.18%

区域特征: 周边500m商场、社区、办公集中, 有4个商场, 7个小区, 11个办公、配套完善

消费能力: 周边500m平均消费为57274元/月, 是行业平均的1.7倍, 是市内平均的1.12倍

行业评分: 100 | 周边500m汽车销售门店12家, 其中3家以上老店占比30%

周边日均客流量: 6.7 | 市内排名10

周边1.5km居住人口(万人): 9.9

周边1.5km工作人口(万人): 9.1 | 市内排名90

周边3km居住人口(万人): 27.1

周边小区域均价(元/㎡): 57274 | 市内排名30

有车族群比例: 50.4%

经营门店: 知名品牌 91 | 竞品门店 8 | 餐饮 227 | 购物 225 | 休闲娱乐 16

品牌名称: 门店名称 | 距离

- Tesla特斯拉 | 杭州龙湖滨江天街城市展厅 | 40m
- 理想汽车 | 理想汽车杭州龙湖滨江天街... | 40m
- 蔚来NIO | 蔚来空间 | 杭州滨江天街 | 48m

杭州龙湖西溪天街: 汽车巡展热度值535

数据维度: 月日均 | 关注行业: 汽车 | 商场名称: 杭州龙湖西溪天街 | 所在城市: 杭州市

日均客流量: 6.54 | 日均客流指数: 14678

汽车巡展热度: **535** | 日均客流指数: **14678**

评分: **91.1** (有特字汽车经营)

人口客群: 周边500m常住人口9196人, 人口密度高于全市平均的9.93%

区域特征: 周边500m商场、社区、办公集中, 有2个商场, 4个小区, 17个办公、配套完善

消费能力: 周边500m平均消费为31488元/月, 是行业平均的70.54%, 是市内平均的0.64%

行业评分: 88.5 | 周边500m汽车销售门店10家, 其中2家以上老店占比20.00%

周边日均客流量: 6.7 | 市内排名10

周边1.5km居住人口(万人): 6.5

周边1.5km工作人口(万人): 6.4

周边3km居住人口(万人): 24.1

周边小区域均价(元/㎡): 31488

有车族群比例: 62.9%

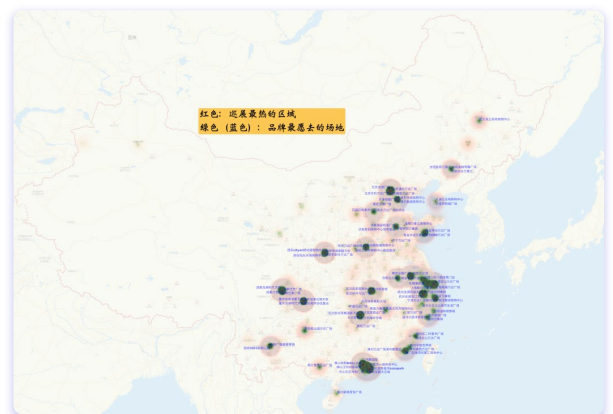
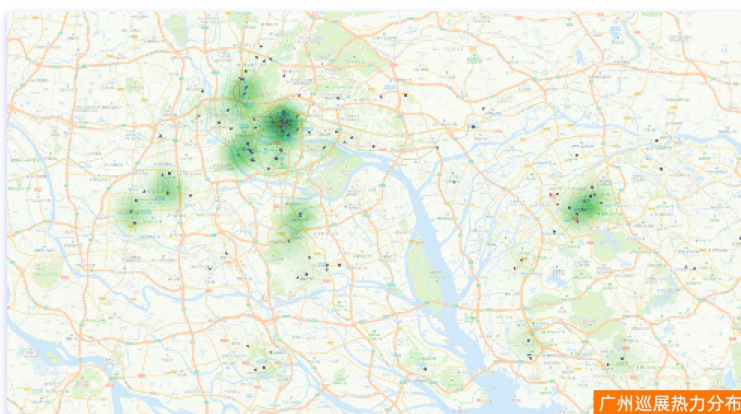
经营门店: 知名品牌 71 | 竞品门店 5 | 餐饮 281 | 购物 191 | 休闲娱乐 14 | 教育 1

品牌名称: 门店名称 | 距离

- Tesla特斯拉 | 杭州西溪天街城市展厅 | 49m
- 小鹏汽车XPENG | 小鹏汽车杭州龙湖西溪天街... | 53m
- 蔚来NIO | 蔚来空间 | 杭州龙湖西溪天街 | 100m
- 理想汽车 | 理想汽车杭州龙湖西溪天街... | 104m

图片来自Location数智化选址系统

Location为汽车品牌打造专属选址模型, 聚合并推荐适合品牌的开店区域, 持续监控品牌巡展热度。



汽车商场开店影响因素分析

周边范围的汽车门店

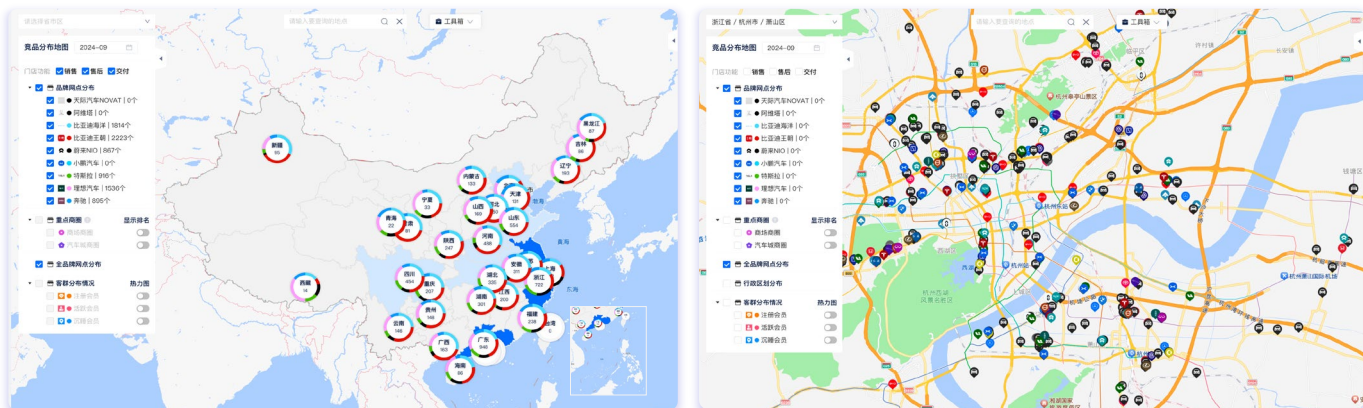
● 周边门店聚集效应，营造浓厚品类氛围

上述商场自身特征对汽车门店开设影响较强，从商场周边数据来看，仅周边2km范围汽车门店数量的相关性较强。汽车门店在商场周边密集分布，说明该区域已经形成了良好的汽车销售氛围，汽车的消费需求较为旺盛、市场教育程度较高，目标客群对新品牌的接受度和开放性也会更强。

建议

品牌考虑商场时需分析周边汽车氛围、门店密集度，了解该区域竞争激烈程度和市场饱和情况；评估市场容量和发展潜力，制定入驻核心商圈、行业跟随、同城加密、既有门店翻牌等策略。

Location选址地图呈现**自身品牌/竞争品牌的网点分布**，帮助汽车品牌监控门店的开设和关闭情况，并提供**门店布局的趋势分析**，从而为品牌的战略决策提供支持。



图片来自Location数智化选址系统，仅作参考

上述商场开店影响因素对汽车行业整体，虽然具有普适性，但也存在一定局限性。具体到某个品牌在特定区域选择商场时，需要考虑的特征指标和影响因素会更加全面和精细，且依据真实的门店经营状况，确保选址决策的准确性和有效性。

Location为众多汽车品牌提供选址服务，通过深入的特征洞察，定制品牌专属的选址模型，推荐优势开店区域。同时，借助高准确度的销售额预测，科学辅助开闭店决策，显著提升品牌的拓店效率和成功率。

涉及不同场景及相关因素的具体影响程度，应以具体品牌的特性以及客群画像等特征，进行私有化好店模型打磨。

扫码获取品牌定制选址方案 ▶▶▶



数智选址解析

Location——数智化选址解决方案

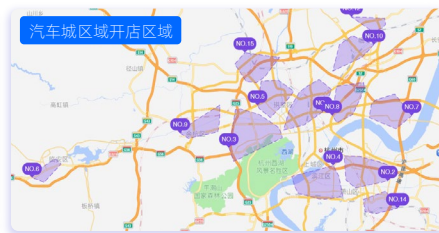
网络规划

点位甄选

追踪优化

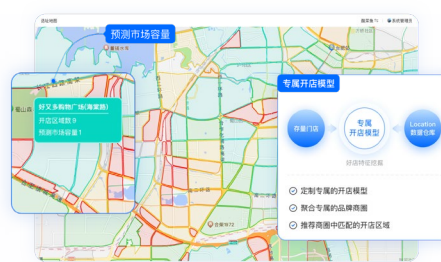
行业开店区域
全量可视化推荐

全量：全国所有适合汽车经营的开店区域（购物中心、汽车城等）
专业：汽车行业聚合度，针对不同场景运用不同推荐逻辑
精细：百米级聚合区域，精准切割开店区域，提高找店效率



品牌专属模型
聚焦精准开店区域

- ✓ 门店经营分析，好店特征挖掘
- ✓ 针对不同场景，打造选址模型
- ✓ 竞品分布洞察，市场容量测算
- ✓ 优势开店区域，一键智能推荐



市场合理目标
高质高效网规计划

机会点位评估
赋能科学拓店决策

勘店提效，APP实时记录，导出评估报告
客流计数，AI算法专业设备，获取真实客流
专属点位评估模型，回本测算、科学评分



数据资产沉淀，
一体化拓店流程管理



- ✓ 数据驾驶舱
- ✓ 绩效管理
- ✓ 开店进度管理
- ✓ 门店经营效果追踪
- ✓ 迭代品牌选址模型

数智选址解析

线下渠道布局，让开店可计算

1995年，中国第一辆新能源车问世；2013年，国内第一家直营店诞生。造车新势力席卷之下，汽车行业发展历程是过去的「10倍速」。到了2024年的今天，传统车企加码直营店，新能源车企转投经销商，产品技术加速迭代、存量竞争越发激烈，带来一场不可避免的渠道变革。

优质的渠道布局，能够以更高效率、更低成本、规模化触达客户，关键在于更深入了解用户、更快速把握市场需求；而优质的选址策略，能够精准地定位用户、敏捷抢占市场先机。

邻汇吧十年商业空间流量运营，拥有全国全场景场地点位资源、年均10万场次的快慢闪店落地经验、包括全国独家的汽车巡展热度数据，为汽车品牌提供线下渠道布局方案。

同时，**Location以依托全域全场景的时空数据能力、深度学习算法能力**，为品牌提供竞品分析、网络规划、加盟管理、门店拓展等选址开发全流程服务，提供数据驱动的科学选址策略，建设品牌私有化可计算开店能力。

我们助力汽车行业在“高速发展”的上半场弯道超车，在“高质量发展”的下半场稳操胜券。

Location 品牌连锁门店智能决策引擎：

提供汽车、餐饮、零售等行业的选址解决方案，**为某头部新能源汽车品牌，快速实现专业网规、及时精准监控竞品情况。**

网规效率提升40%+
成本降低近50%

使用前

开拓30个城市，每个城市需要2-3人花7-10天现场调研踩点，且调研完毕规划出的商圈难以落地

使用后

系统直接输出各城市适合入驻的商场、汽车城开店区域，根据评分排名可视化推荐，大幅降低人工成本，提升网规效率

竞品网点分布和开闭店数据
准确度95%

使用前

通过多方渠道查找，费时费力且数据准确性只有70%左右

使用后

系统展示竞品全国布点、开闭店数量监测，数据准确度高达95%，及时掌握开店布局并挖掘优势市场



如果你需要选址规划和拓店管理
或探讨更多基于全域大数据、点位级真实客流和选址模型的数智选址方案
欢迎联系我们



【申请体验】



【Location公众号】



【客流计数】



【市场合作】

服务热线：4001-028-028
市场合作：MKT@linhuiba.com