

グローバルにおける自動車の顧客関係管理(CRM)市場の見通し(～2025年)

本調査では、グローバルにおける自動車の顧客関係管理(CRM)市場について分析を実施しています。具体的な内容としては、現在および将来のCRMの特徴、高度なCRMがディーラーやOEMの付加価値チャネルに機能する方法、自動車業界における様々なCRMモデル、様々なCRMモデルの中で現在および将来のエコシステムで価値を発揮するビジネスモデルの予測、欧米におけるフランチャイズ規制および州の連邦法への業界の対応方法、CRM市場の主要企業と自動車業界におけるCRMサービスプロバイダーの主要なソリューション機能などについてまとめています。調査対象地域はグローバル、調査対象期間は2017年から2025年までです。

【内容一覧】

エグゼクティブサマリー 調査の範囲、目的、背景、手法(2017年と2025年との比較) 自動車業界のCRM(顧客関係管理): 中核的で先進的な機能の分析

- グローバルな競争環境
- 主要な機能
- 主要な課題と将来の機能分析
- 台頭するトレンド ディーラー分析と地域市場の展望: 米国と欧州
- エコシステム参加企業: 米国
- 小型車ディーラーの分析: 米国
- エコシステム参加企業: 欧州
- 小型車ディーラーの分析: 欧州 自動車業界のCRM: ビジネスモデル、価格設定、展開モデル • 自動車業界のCRM事業者エンゲージメントモデル
- 第三者のCRM事業者とDMS事業者の比較
- CRMのDMSへの統合: ビジネスモデル分析
- 自動車業界のCRM: ビジネスモデル分析
- 自動車業界のCRM: 参加企業の動向分析 自動車のCRM: 事業者分析
- DealerSocket 社
- VinSolutions 社
- Oplogic 社
- DealerPeak CRM 社
- ProMax 社
- Selly Automotive 社
- AutoLoop 社 成長機会の分析 結論と今後の見通し 付録