



轻松养车服务

商业计划书

2015年6月

- 1、2013年7月成立上海瓦肯科技有限公司，初衷：打造汽车保养服务品牌
- 2、当年，注册车保无忧网51chebao.com，实行“线上集客”，为汽车保养门店提供导流（To C模式）
- 3、2014年，调整策略，推出近乎免费的“基于网络的汽车保养服务智能分析与管理系统”（To B模式）
- 4、在上海实地接触1400多家汽车维修保养店，目前正式合作的200余家，车主2.2万人，完成服务订单3.3万笔，交易金额1100万人民币
- 5、我们的三架马车

51chebao.com



+

瓦肯科技智能门店
帮手微信服务软件



+

瓦肯汽车保养服务智
能分析与管理软件



- 1、北、上、广、深等大城市的二类、三类修理厂和快修快保店。
- 2、其他省会城市的快修连锁店和有网络推广需求的单店。
- 3、三线城市的修理厂和快修快保店

初期定位于第一类客户，等市场稳步推开后再向2、3类客户进行全面推广。

在流量和数据达到一定规模后，提供营销服务、接口查询服务、个性化车主服务等。

1、系统开通费+服务费

2、营销服务费

3、数据服务

“

连接车主与服务，用数据优化服务

车保无忧

”

1

养护服务信息化解决方案

通过为汽车养护商家提供IT解决方案，帮助他们完成IT基础构建，并接入互联网。

2

数据服务平台

挖掘运营数据，规范商家服务，提高运营效率；
筛选服务商家，打造服务品牌。

3

养车综合服务平台

连接车主和维修保养、配件、保险、代办等服务；
提供个性化车主服务。



线下门店管理+ 线上门店+ 移动门店

支持单店、兄弟门店、连锁店。

订单管理、进销存、CRM。

网站：独立域名，个性化主页定制。

微信：预约，服务记录查询，客服，主动提醒。

运维管理：无需安装，免维护。7*12小时技术支持服务。



- 养车服务的透明化、规范化
- 基于互联网的便捷养车服务
- 基于数据分析的门店运营与客户关系管理



养车有哪些要操心的事儿？

维修保养服务

去哪里做安全、方便又省钱？

配件采购

谁能告诉我应该买哪种？

保险服务

能直接告诉我买哪个划算吗？

代办服务

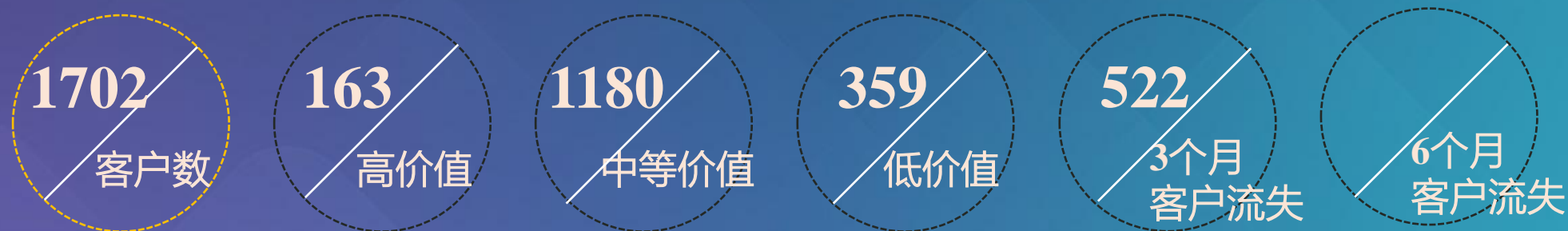
哪家可靠，能再便宜点吗？

数据分析实例 浦东三林店：营业面积500平米，8个工位，员工35人。 时段：2014.10-2015.2

营业统计分析



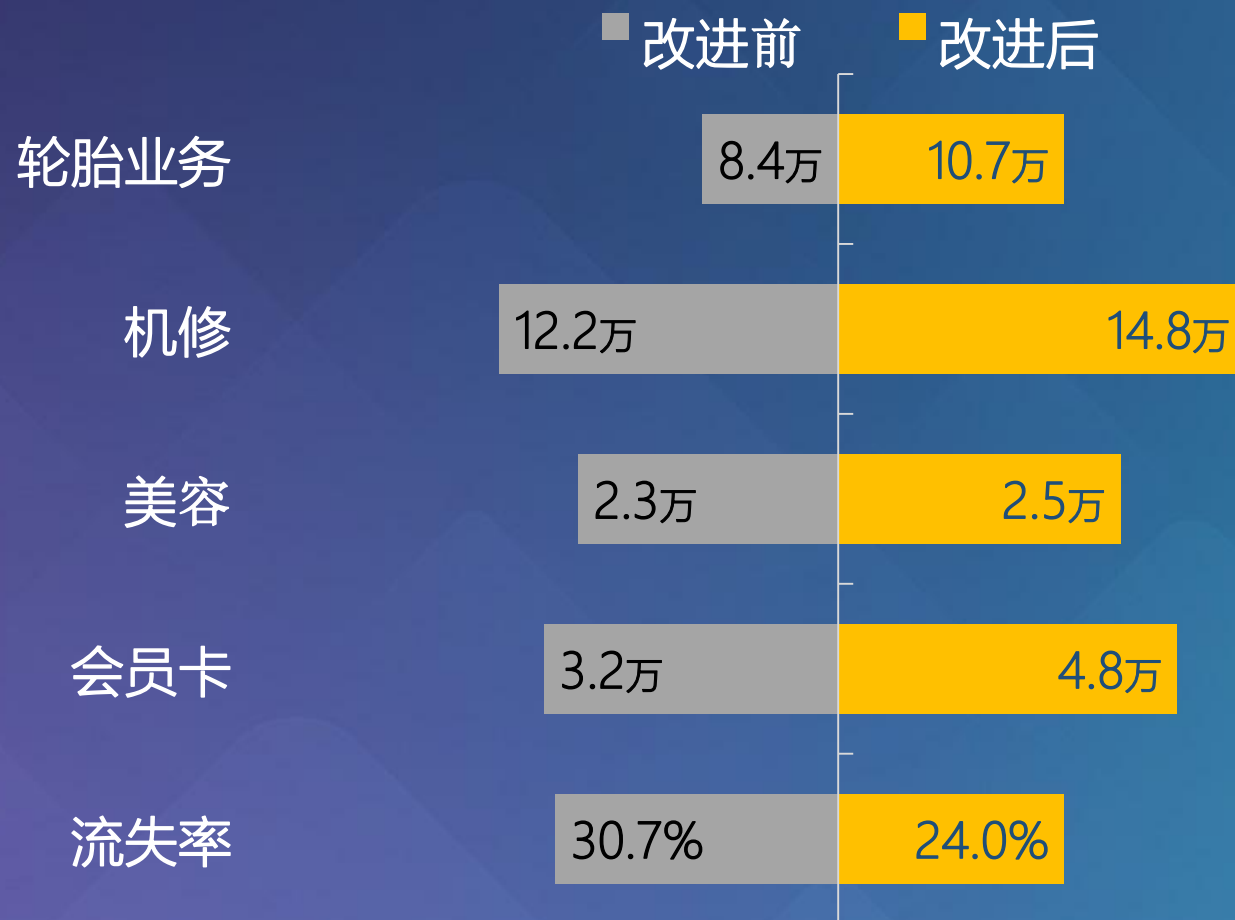
客户统计分析



门店运营改进效果

会员卡折扣实现差异化，针对轮胎开展了专项促销活动

统计时间：2015.4.20



汽车后服务市场

青葵资本、罗兰贝格在《2015汽车后市场连锁发展论坛》上公布



小汽车保养量



单车年均消费



平均车龄



汽车后服务市场规模

同业近期融资状况

2014年11月，e保养的O2O创业项目获得源码资本领投的500万美元融资

2015年2月，易快修获得由光速创投投资的1200万美元融资

2015.4月，卡拉丁获得宽带资本的1000万美元投资

2015.4月，车蚂蚁完成千万美金融资



浦东三林 振天汽配



上海闵行 诚振汽车



浦东临港 晓峰汽车

MAHLE
Driven by performance

MAHLE马勒

 **BOSCH**

BOSCH博世

SOFIMA

SOFIMA索菲玛

Mobil

Mobil美孚

 **Castrol**
嘉实多

Castrol嘉实多



Shell壳牌

MANN FILTER

MANN曼牌



TOTAL道达尔



TORA豹王

36个月内推广到1万家门店接入。其中上海300家，浙江870家，江苏840家。全国其它地方按照每个省、直辖市接入300家的目标去达成

收入预期 8000万/年

1万家门店，1000万车主

349万

开通费

720万

服务费

4000万

营销服务

2000万

配件广告

1000万

数据接口

营销服务针对门店的网络推广；数据接口为提供给二手车商、保险服务商等的付费查询



马政伟

发动机与汽车技术专家
擅长供应商质量管理

车辆工程 硕士

10年汽油发动机设计、制造、管理；3年汽车厂生产、技术、仓储管理；3年美资供应商管理经验



刘世军

软件技术专家
擅长软件项目管理，产品管理

清华大学 计算机软件 双学士

11年IT行业软件开发、项目管理经验



倪峰

源泰汽配负责人
擅长市场营销，销售管理

1993年 申银万国证券

2002年 创办上海贤和精细化工厂、安徽广德凯瑞生物化工厂
2008年 管理上海源泰汽配，成为上海易损件行业领导者



务实的团队

专业、高效的顾问

积极进取、满腔热情的员工

公司目前刘世军持股**51%**、马政伟持股**49%**。今后视情况给予公司顾问、骨干员工适当股权

计划融资：600万
所占股份：12%

用途

1、市场推广 (40%资金)

广告投放，地推团队工资，差旅费，促销活动。
代理商开发，管理。

2、技术支持 (20%资金)

客服团队工资，差旅费。
代理商技术支持培训。

3、产品研发 (30%资金)

SAAS系统开发维护，移动端APP开发。
客服系统，代理商管理系统，内部管理系统开发维护。

4、日常运营 (10%资金)

房租，水电，网络。
HR，财务，法务。