

汽车后市场O2O的探索及路径

朱伟华
2015.10





有壹手联合创始人



信息服务委员会副秘书长



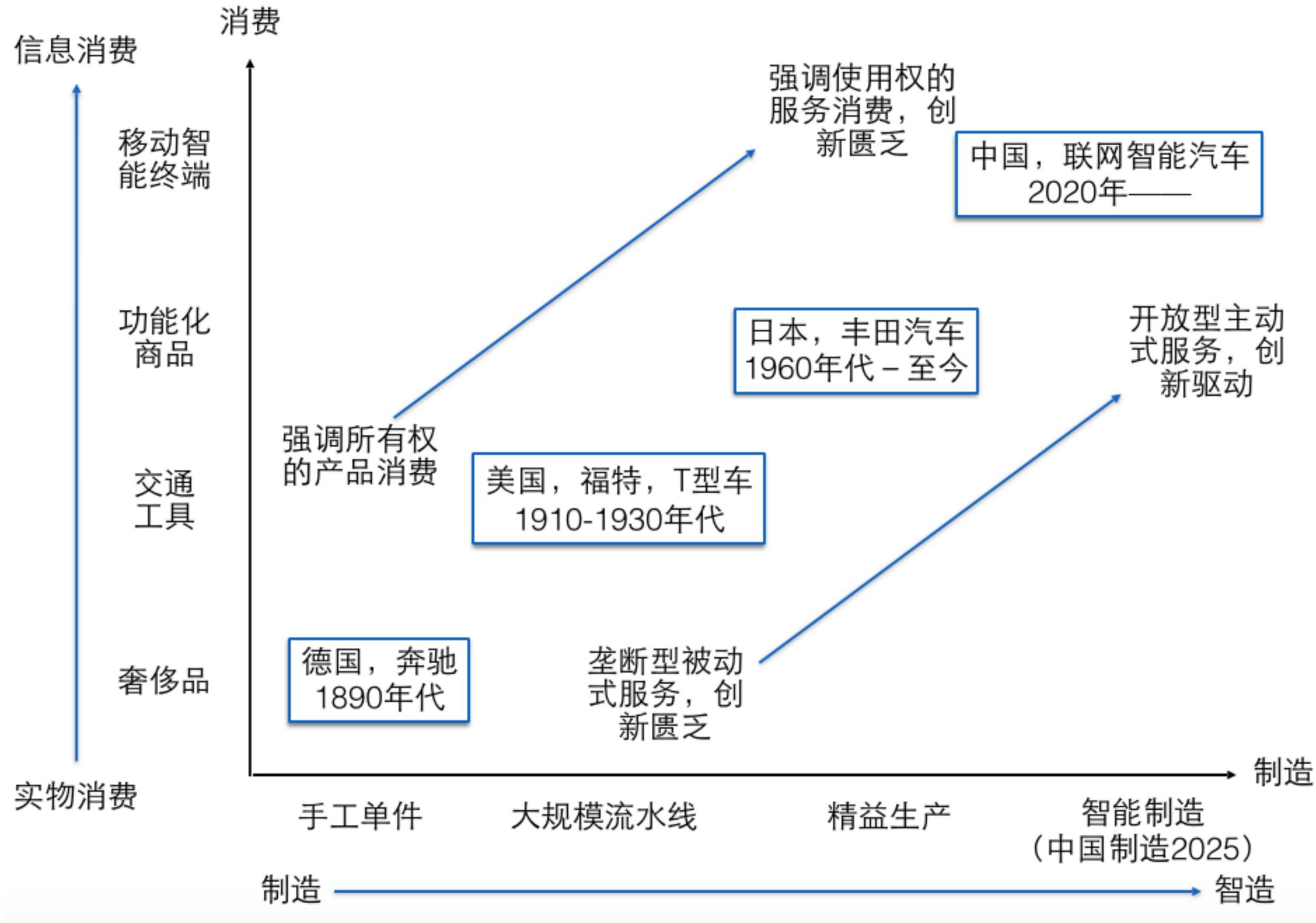
订阅号 未认证
朱伟华后市场

汽车行业自媒体人

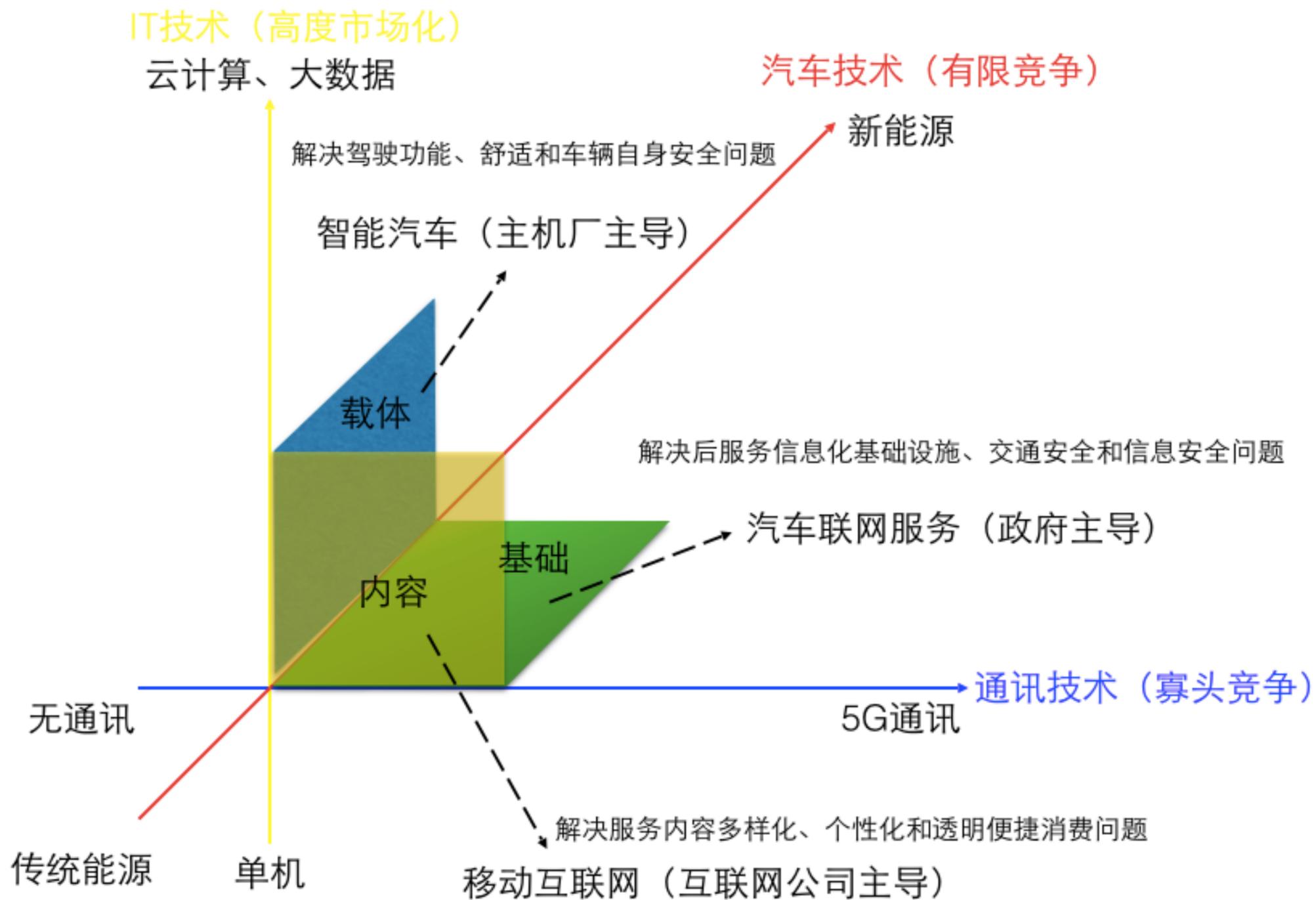


- 汽车后服务大趋势
- O2O的挑战
- 后服务互联网+的商业机会

汽车产业向何处去？



汽车产业向何处去？



后服务向何处去？



2万多家4S店80%以上亏损，部分品牌4S店20%的经销商退网。销售亏损，售后服务至少20%以上的业务下滑



30多万家独立维修站也存在20-30%的业务下滑，类似西安等城市，盈利维修厂不足20%



遍地的汽配城在拆迁，电商化导致汽配城转型汽车商业综合体，但靠租金养活汽配城的商业模式不可持续，汽配行业普遍经营困难

互联网 + or + 互联网

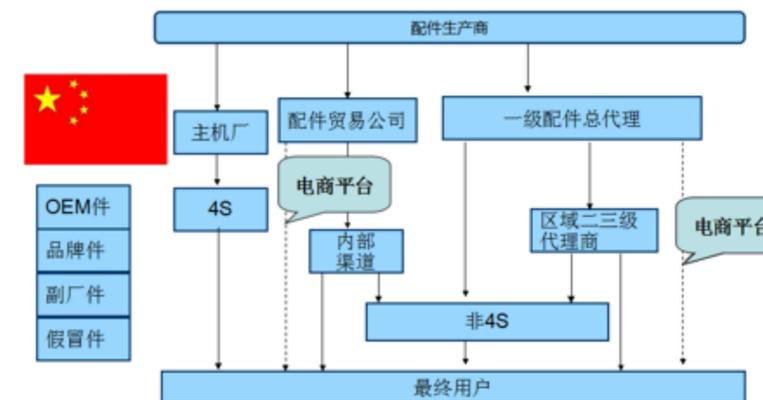
后服务的大趋势——从产品到生态



产品



平台



生态



赚钱的



烧钱的



不差钱的

后服务的大趋势——疯狂创业



200亿美元



100亿美元



10亿美元

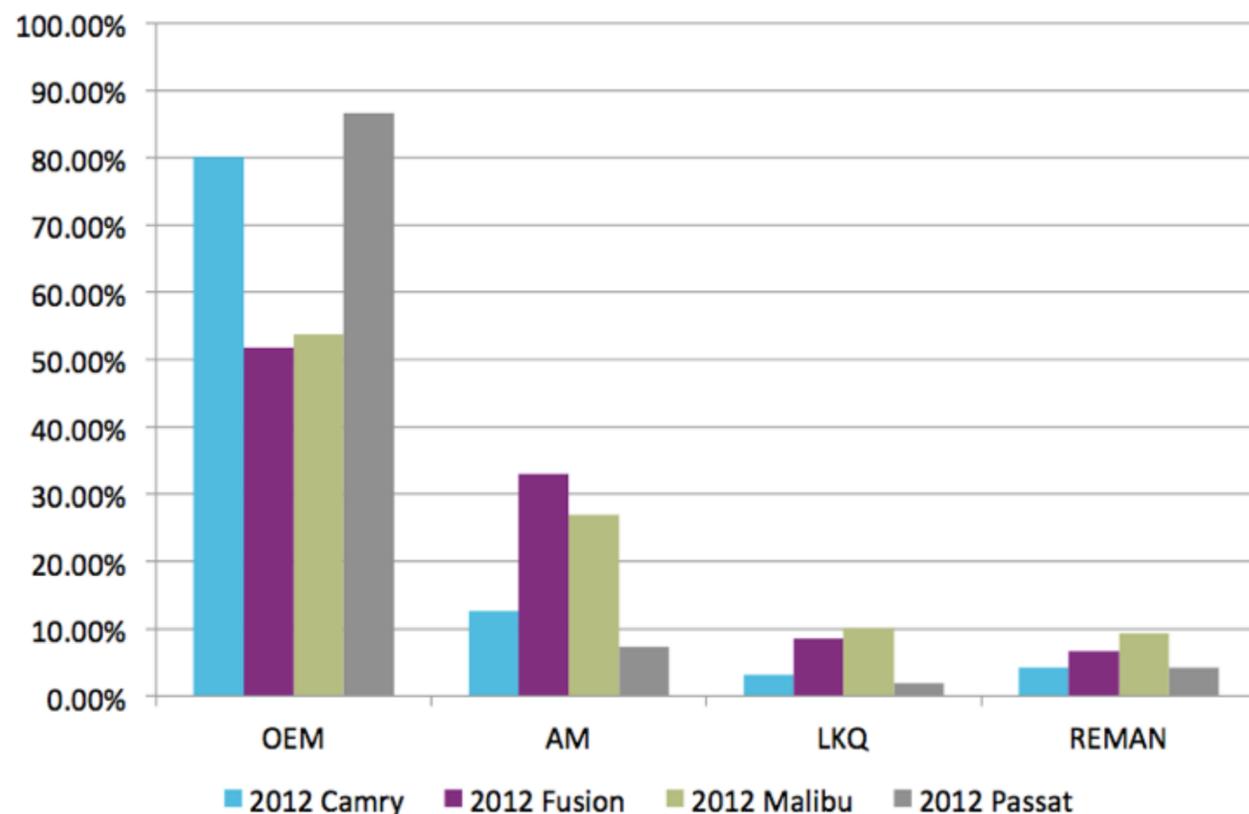


在美国市场，仅有加盟连锁是上不了市的，类似BOYD自营维修服务才有可能上市，NAPA、AutoZone真正上市的是它的配件销售业务。

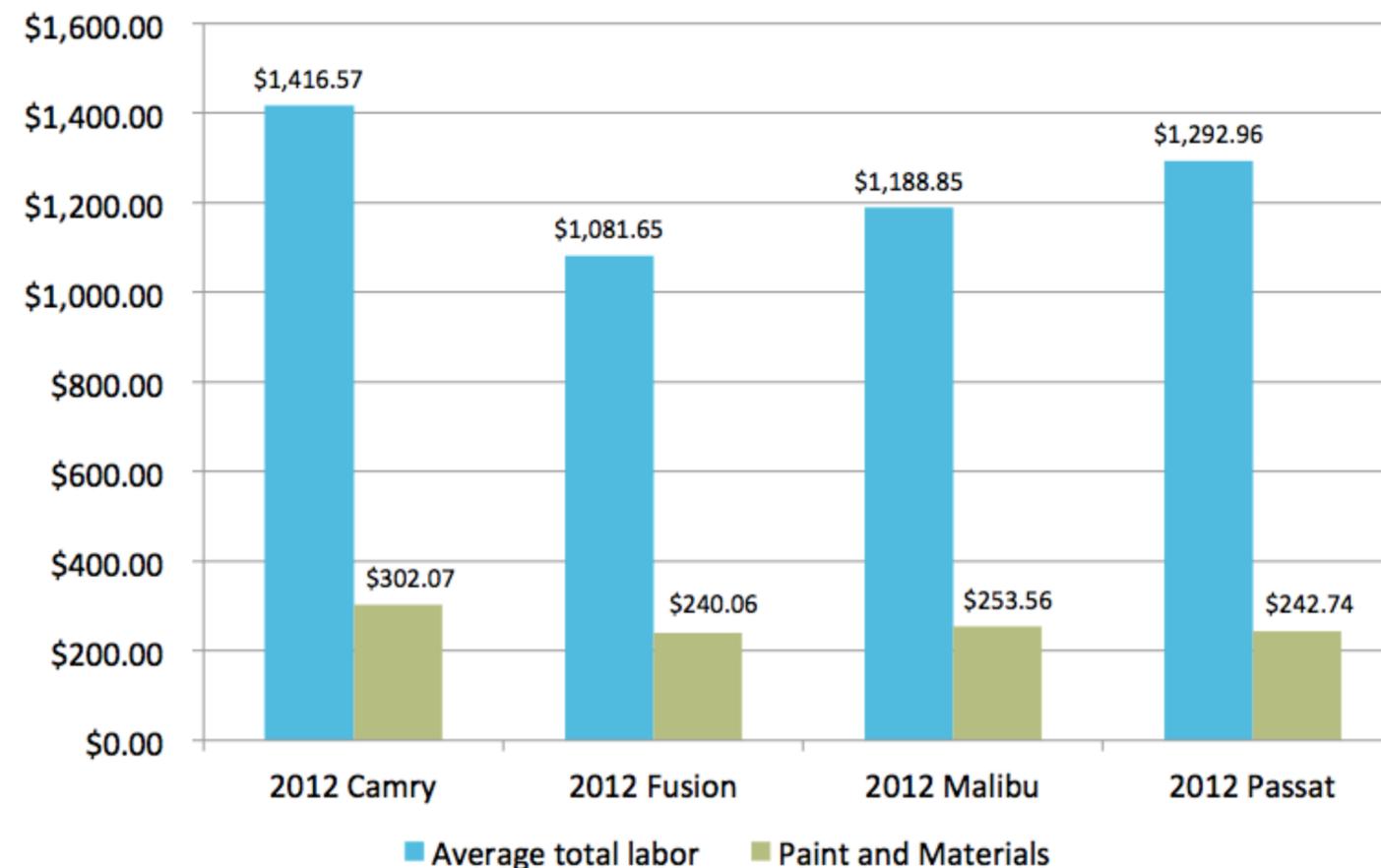
	配件 效率和物流	工时 维修效率
人贱钱贵（过去）	钱贵，则配件贵，配件利润率高。创业应该瞄准配件电商，提高物流配送和订货效率。	非关键痛点
人贵钱贱（未来）	非关键痛点	人贵，则工时贵，工时利润率高。创业应该瞄准提高维修效率，提高工时利用率

- 1、后市场创业时机和战略方向需要考虑资金成本和人力成本
- 2、未来5年会是“人贵钱贱”的时代吗？如果是，维修效率的痛点更显著

后服务的大趋势——配件战争



配件类型多元化是大趋势，原厂件（OEM）、后市场品牌件（AM）、拆车件（LKQ）、翻新件以及再制造件（REMAN）的价格多元化会让配件价格体系更复杂



工时费上涨是大趋势，在美国的钣喷维修中，人工费是材料费的5倍，中国基本相当！汽车维修是美国为数不多价格在上涨的服务类型，中国未来维修服务价格是涨还是跌？

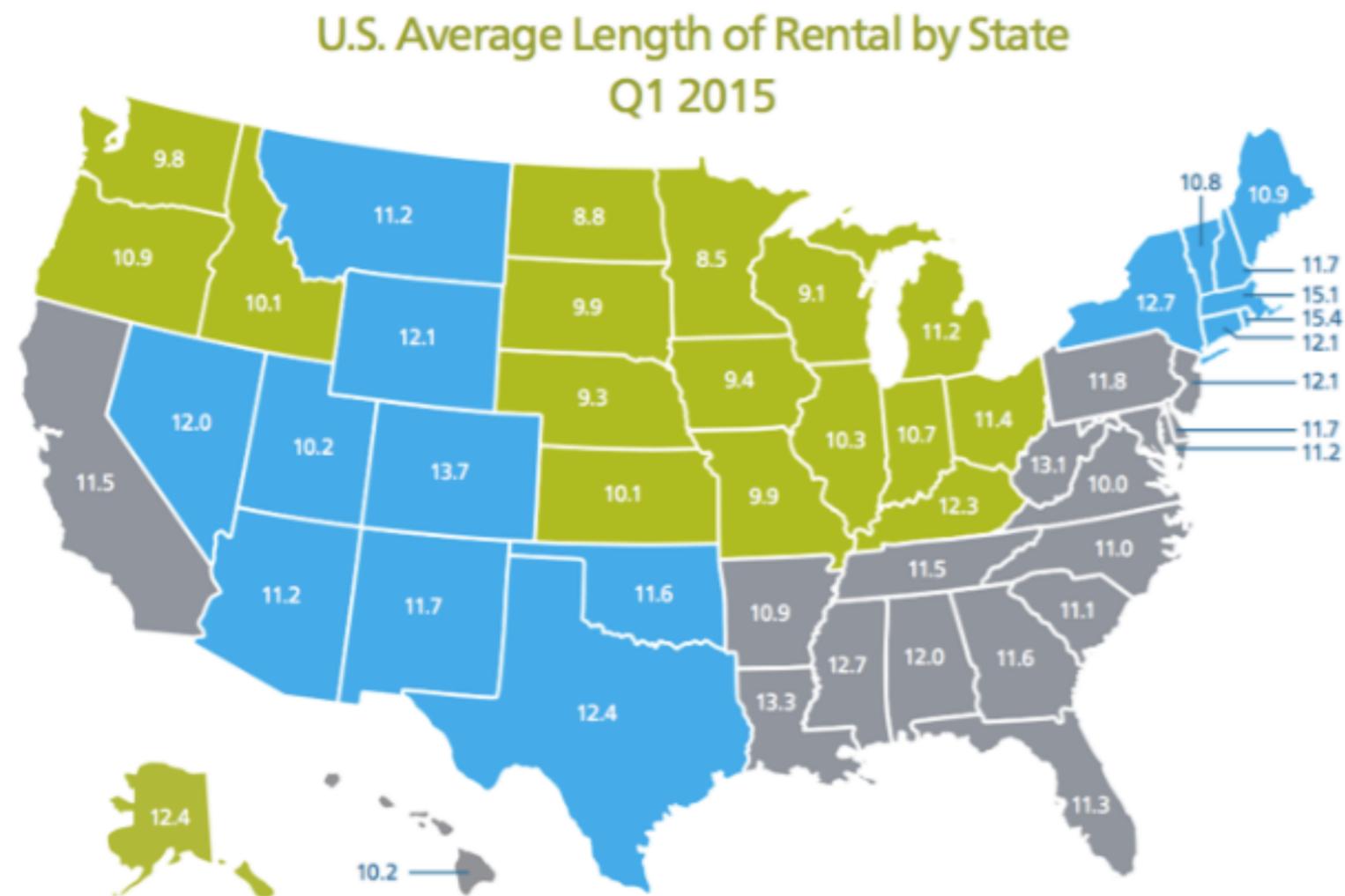
中国平安
保险·银行·投资

PICC
中国人保财险

 **众安保险**

 **太平洋保险**
CPIC

商业费率改革，2016年从6个城市扩展到18个城市，带来保险变革。保险公司从线下走到线上，互联网保险公司对4S销售保险的依赖性降低，也会同步降低对主机厂原厂配件的依赖。线上销售保险的能力决定线下维修话语权。



滴滴、神州、一嗨等租车行业的利润与事故车修复速度高度相关，美国市场的可租用时长已经证明这个问题。有壹手的快修服务帮助专车公司延长了可租用时长！

后服务的大趋势——主机厂向何处去？



主机厂的快修服务网络呈燎原之势，几乎每个主机厂都琢磨通过建立修万国车的授权服务网络来适应反垄断和用户流失的挑战，新建服务网络，不应用互联网+是不可思议的。



Y1S.cn 有壹手快修

快修爱上y1s.cn
中国车身快修O2O先锋品牌
热线：4000-719-711

首页 / 选店铺 / 选服务 / 案例 / 快看 / 车险不涨宝

选车型 请选择

选店铺 请选择

在线估价

在线预约价更低，三赔承诺

顶尖设备，顶尖工艺、顶尖品质保障！

车间总面积超 6000 平米、50 个钣喷快修车位、12 套全智能数控烤房系统、50 套进口短波红外线快修烤灯，全面保障我们的交车承诺。

有壹手 我们只做最顶尖的！



博车网

首页 车辆展示 我要买车 我要卖车 技术前沿 帮助中心

沈阳专场拍卖会

优惠政策

2014年12月5日 下午2:00
拍卖地址：沈阳黎明国际酒店三楼会议室

185 8.102

轻中度钣金，喷漆快修

事故车全损车

80%的钣喷是轻微事故，涉及事故车大修的是少数，涉及推定全损的更是少数，未来推定全损车会走拆车件和再制造件路径，4S体系维修量会降低，再制造件会降低对主机厂原厂件依赖。

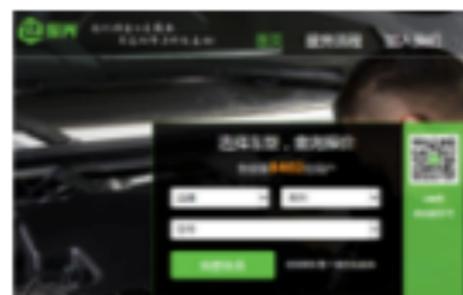
- 汽车后服务大趋势
- O2O的挑战
- 后服务互联网+的商业机会



店商



电商



行商



网商

在互联网思维的忽悠下：电商、店商、行商和网商的生产力哪家强？



十八大.....发挥市场决定作用.....创新驱动

李克强：掀起“大众创业”“草根创业”的新浪潮.....后市场创业潮

320万亿投资需求.....13亿人=60万亿=银行融资上限

250万亿需要其他金融工具.....资产证券化.....新三板



优质服务的需求 VS 高端服务产能不足



互联网信息服务需求 VS 店商信息化水平低不足



便利、廉价服务的需求 VS 转型升级导致经营成本攀升



三国演义——所有参与者都在盯着后服务的互联网+，行业从大乱到大治，需要更长的周期，唯有变革创新才有机会



在线车险



上门保养



上门洗车



O2O快修



汽配电商



事故车拍卖



再制造件电商



EDI数据交换



二手车拍卖



二手车评估



互联网 + 后服务的用户流量从哪里来？展示广告？移动端用户平台？拥有大数据的效果广告平台？



竞争最激烈的上门保养，最终向何处去？



直面线上用户，线下服务过程如何监管？



线上和线下服务如何连接才不被互联网绑架？



线上和线下服务创新如何培训一线服务人员？

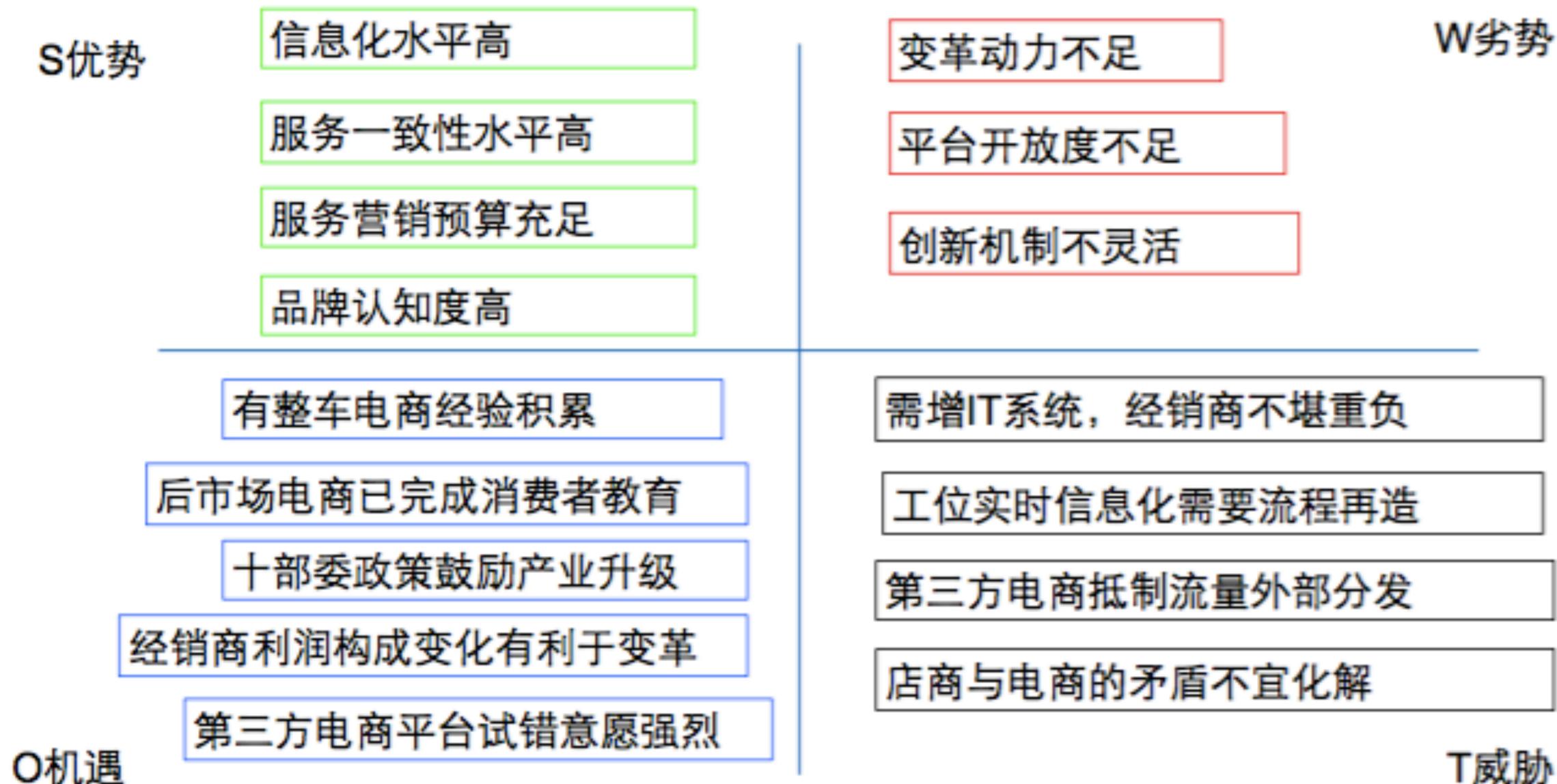


低频低价服务，如何提高用户黏性？



统一定价，O2O服务如何盈利？

- 汽车后服务大趋势
- O2O的挑战
- 后服务互联网+的商业机会





车辆自动识别碰撞并自动记录碰撞前后视频上传云端，交警远程定责，保险行业控制风险

启动类有壹手损失自助核算系统，点选或直接靠传感器判断何处受伤，直接计算出修复车辆的花费，如需要可自动预约维修店



前后台系统**电商化**



车间生产系统**工业4.0化**



店铺服务和资产**互联网金融化**

李克强在2015年政府工作报告中提出，“制定‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与制造业结合，促进**电子商务、工业互联网和互联网金融**健康发展。”



不是所有的加盟能做到连锁，美国市场有4万多家钣喷中心，但排名前四位的钣喷中心所拥有的店铺也只是在150到250家，只有少数采用MSO多店统一运营模式，绝大多数都是单店运营——有壹手是国内极少数采用钣喷中心多店统一运营模式的公司。



有壹手的MSO运营相比连而不锁的加盟品牌或者单店运营的优势包括：

- (1) B2C品牌，响应车主反馈更快。
- (2) 保险公司只需要单点接触就可以获得服务全覆盖。
- (3) 托管式规模化运营，维修成本低，降低保险公司综合成本。
- (4) 未来保险公司如果推进直赔业务，监控压力小，理赔风险低。
- (5) 第三方电商和车友会合作平台只需要单点接触就可完成全国合作。



移动端电商，卖服务，卖保险，后端ERP每周迭代

后服务的互联网 + 的生产力



4S店的钣喷车间和工艺



有壹手的线下和线上钣喷车间

传统后市场公司 VS 后服务互联网 + 企业的区别

消费数据的实时记录是前提，异业多维数据获取是关键，数据分析能力是手段，根据数据迭代改善产品服务是目的。

传统快修统一“门脸”，
有壹手统一车间服务标准。
传统快修统一采购配件，
有壹手统一服务产品。
传统快修统一收取加盟费，
加盟商风险自担，
有壹手采用托管运营模式，
与加盟商风险共担。
传统快修独享品牌溢价，
有壹手分享品牌信任，
帮助加盟商实现店铺股权众筹。





有壹手与4S店可以有两种合作方式：

- (1) 钣喷中心共建模式——作为售后服务钣喷中心运营服务商
- (2) 车间植入模式——作为售后服务网络推荐的钣喷快修服务提供商

合作价值：

- (1) 提高4S钣喷车间利用率，提高利润率；
- (2) 提高4S的互联网+能力，降低顾客流失率；
- (3) 提高4S的用户关系管理能力，提高顾客满意度。

谢谢！

朱伟华

电话：13911084324

微信：zhuweihua77

mail：622007638@qq.com