

“全民安行”一站式汽车服务平台

Li Yiqiao (李奕樵), Peng Tianhong (彭天宏), Li Yuanjia (李元佳),
Wang Peiyao (王佩瑶), Sun Minghui (孙铭慧)
沈阳工学院

Abstract: data show that in 2020, the number of motor vehicles in China reached 372 million, including 281 million cars. The number of motor vehicle drivers reached 456 million, of which 418 million were automobile drivers. In 2020, 33.28 million newly registered motor vehicles and 22.31 million newly licensed drivers were registered nationwide.

In 2020, the annual auto sales reached 25.311 million units, down 1.9% year on year. The sales situation was much better than the previously expected 20% to 25% drop, and the sales volume continued to rank first in the world. The COVID-19 epidemic in 2020 has a significant impact on the automobile industry, but under such a circumstance, the automobile industry still achieved such gratifying results, indicating that the Chinese automobile market still has great potential for development.

Car market in China at the present stage (i.e., after the new car market with car market) scale, although has topped the world's first for many years, but the market there is still a large number of such as information asymmetry, professional threshold is high, consumers due to professional threshold, it is difficult to identify the quality of the products on the market, in such aspects as car overhead transport has spent a lot of time and effort and money.

"National Safety Bank" product research and development team, through research and years of automotive industry experience summary, found that the chaos in China's automotive market is essentially due to small clusters of small and medium-sized enterprises, industry barriers and high industry specialization, and found a solution to the problem

"Universal did" one-stop automotive service platform is the value of existence through the establishment of some of the information communication channels, break the barriers between suppliers and consumers of information, integration of industry, based on China's car market to provide information exchange, logistics processing, commodity trading, the Internet of things, the big electric business platform for the integration of community services such as data of Internet companies.

At present China's auto market in the Internet and big data have a large market blank, the emergence of the "universal did" automobile service co., LTD can change this situation, the company is committed to based on "national did" big data service platform and Internet technology brings a series of service specification, integrated industry after China's auto market, through a community of communication and high standards of supplier access threshold, to provide consumers with more convenient and fast consumption information with high quality products and services.

Keywords: automobile market, specialization, market integration, information transfer.

1 项目设立原因

在这里我们不分析汽车市场的总体部分，而是来深入探讨一下汽车市场，从从业者的角度出发，并以此角度来剖析“全民安行”存在的必要性

“信息沟通壁垒”与“专业化信息壁垒”这两个问题在将在市场分析的文案中展开讲解，这两大问题是中国汽车市场的两大主要问题，那么这两个问题是否能够解决呢，根据创始人李奕樵的从业经历来看，我们认为这个问题是完全可以解决的

那么说这样的为为什么无法通过传统渠道来解决呢？先说“信息沟通壁垒”，现在的汽车市场存在着这样的现象，拿二手车商这个例子来举例，假设一个人从学校的二手车鉴定专业毕业（或者修理厂学徒期满），他来到了某鉴定机构上班，经过了五年的资本积累后，他决定单干，那么他会不会选择去解决这个问题呢？答案是他不会的，他会毫不犹豫的去干二手车商，因为他干了二手车商，只需要一个门店跑到诸如瓜子这样的平台和其他车贩子那里去收车就好了，好的车源是不愁卖的。那么当他逐渐做大之后，他会不会去解决这个问题呢？答案是不会的，他只会把自己的店铺扩大，卖更贵的车，因为好的车源，不管什么级别的车都是不愁卖的，而且超跑更赚钱，好多富二代买了超跑，玩了几个月觉得腻了，就会把超跑卖掉，亏个几万甚至几十万去买

新的超跑了，那亏的几万块自然就落到车商手里面了。这钱不是要比什么“解决信息不对称”问题要好赚得多，你要是信息对称了，车商反而不好赚钱了。

那么平台会不会去解决这个问题呢？答案是也不会的，因为你像这种平台，他平台上鉴定的好与不好其实不是特别重要，甚至有的平台会给你把事故不是特别严重的车给你故意放在平台上，平台上卖车的实际上有两种人，车商和消费者，车商不管你在哪里买的车，他都回去检测，都会去砍价的，好的车源肯定会被卖出去的，跟车商是一个道理的，那稍微差或者差一些的车源怎么办呢，平台也要营收的对吧，你好的车源他肯定抢不过车商的，那怎么办呢？检测放放水，去坑消费者呗。同理汽修店不会有这样的现象呢？新车市场呢？商业模式差不多的，现象也是差不多的

好了，现在我们得出了一个结论，汽车市场的信息不对称问题，从某种意义上来说，不是无法解决的问题，而是不想解决的问题，再加上汽车本身就需要具备一定的专业性，有着“专业化信息壁垒”与“信息沟通壁垒”，这两个问题，消费者用车买卖想不费劲都不行

现在的市场上，正是由于像这样的问题，严重阻碍了中国汽车市场的发展，为了解决这样的问题，我们研发了“全民安行”一站式汽车服务平台

2 项目盈利模式

“全民安行”项目的盈利模式相对来说较为复杂，我们可以从项目简介的板块进行盈利模式的分析，本项目主要分为三个板块，即“用车服务板块”“购车服务板块”以及“贴心宝服务板块”三个板块

1 购车服务板块

①车辆导购咨询服务收费

“全民安行”项目为方便用户设立的咨询业务

②联合 4s 店收费

“全民安行”每向 4s 店推荐一个消费者，都将从 4s 店收取固定比例的分红

③会员费用

全民安行会员将会享有诸如“去广告”，“特殊皮肤”等会员专属项目，会员将每月收取会员费

④广告费用

新车导购页面将会提供推荐新车服务，将会对合作厂商收取相应的广告费

2 用车服务板块

①社区化交流平台收费

汽车自媒体板块专推将会对汽车自媒体收取一定的费用，同时社区化交流平台的专属功能将会吸引一批消费者注册会员，从而产生会员费用

②OTO 电商平台利润

拆车件的质检费用将会是平台的核心盈利环节之一，同时副厂件利润与原厂件统一采购的利润也是相当可观的

利益部分的利润则来自各大厂商的加盟费用，该项目将会为平台提供大量廉价现金流，不论是投资基金、放车贷还是投入到平台扩张都会产生相当可观的利润

最后是“采购记录利润”，该功能是一个二手车交易实用功能，5-10 元的查询费用到平台发展的中后期利润将会非常可观

3 互帮互助平台

①平台中介费

通过互帮互助平台产生的中介费利润

②附加的电商利润

由互帮互助平台衍生的工具的电商网购将会对互帮互助平台进行补充

4 二手车平台

①二手车鉴定费用

通过二手车交易产生的鉴定费用

②保险费用

由卖家缴纳的保险费用与保险基金的盈利

5 贴心宝服务

贴心宝服务产生的基金管理费与服务收费

6 其他补充盈利

①线下活动盈利

不定期产生的线下活动或各类赛事将会产生盈利或亏损

②其他广告收益

产生的其他广告收益

③其他

3 总结

当今汽车市场，市场上急需一款能够彻底解决或缓解消费者在于购车与用车问题的软件，由于中国汽车市场上分散化的市场特点，这一问题很难通过市场的自动调节与国家的监管来彻底解决，因此我们针对性的开发了“全民安行”这一一站式汽车服务平台，意图彻底解决或有效缓解市场上的现象

“全民安行”将会为消费者提供最优质的汽车服务、最便捷的信息沟通渠道以及最完善的产业链布局，让消费者体验到一站式服务的方便与快捷，为消费者节约大量的时间、金钱与精力