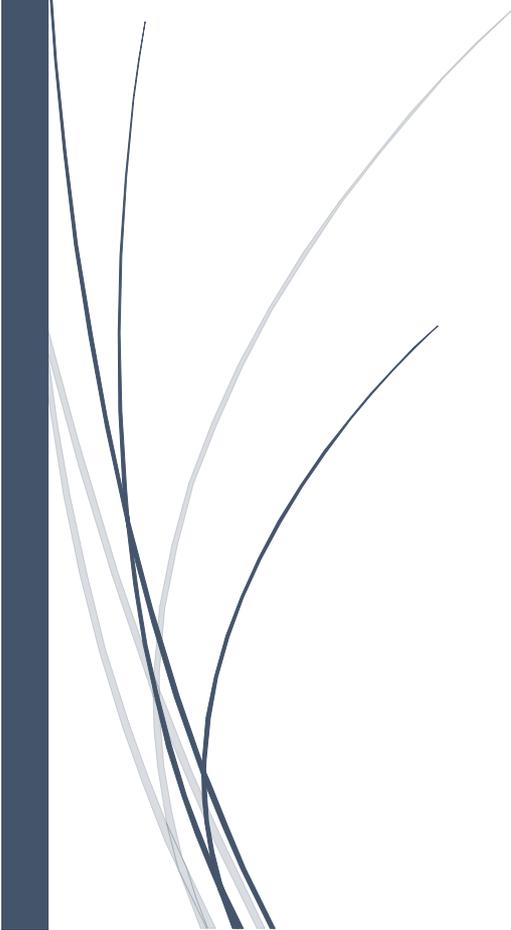




车易乐

鸿力养车系统合作手册

中国养车企业发展共享平台



车易乐科技（深圳）有限公司

目录

Part 1 时代机遇——汽车后市场的大蛋糕.....	1
Part 2 全新模式——养车企业发展共享平台.....	2
一、 车易乐简介.....	2
二、 车易乐核心特征.....	2
三、 平台架构.....	3
四、 合作核心优势.....	4
Part 3 众创品牌——鸿力润滑油系列产品.....	5
一、 资源优势.....	5
二、 品牌优势.....	5
三、 营销优势.....	5
四、 产品介绍.....	5
五、 荣誉证书.....	6
六、 社会活动.....	6
Part 4 合作共赢——10000 家合伙商招募.....	7
一、 城市合伙商.....	7
二、 合伙商增值服务.....	7
三、 合作条件.....	9
四、 要求与支持.....	9
五、 门店样板.....	10
六、 合作流程.....	11
Part 5 开启联盟——联络我们	12

Part 1 时代机遇——汽车后市场的大蛋糕

随着“互联网+”国家战略的兴起，各行各业纷纷拥抱互联网，天猫、京东等崛起更是标榜了互联网时代的到来。近年来，移动互联网技术在各行各业的深度应用，快速诞生滴滴出行、饿了么、美团、摩拜等企业，前景一片欣欣向荣。

汽车后市场的巨大蛋糕，引来了汽车厂商和相关产业商户的密切关注，都想在这块蛋糕上分一杯羹，美团、大众点评、途虎养车、汽车超人、小车生活等 O2O 平台纷纷入场，欲以“除去中间环节”等方式重塑市场。

对于传统线下门店而言，互联网是一种不可阻挡的趋势。而目前的养车平台带来的信息透明化，不仅没有解决行业痛点，更将本就竞争激烈的市场变得更加火爆，线下店铺的利润越来越少。与此同时，这些 O2O 平台对线下门店的利益抢夺，使得业内纷纷恐惧“狼来了”。

逆向思维，从基层根本点出发，打造中国养车企业发展共享平台，创造另一条销售之路，迎来新的经营格局。以“共享发展”的设计理念，整合资源走“众创多赢”的发展之路，是这个时代赋予车易乐的使命。

Part 2 全新模式——养车企业发展共享平台

一、车易乐简介

车易乐科技（深圳）有限公司创办于深圳特区，于 2016 年 12 月 28 日在前海股权交易中心挂牌。车易乐专注于汽车后市场，以“互联网+实体+资本”的创新商业模式，打造中国养车企业发展服务共享平台。通过“B2B 下 B2C”的精细化运营，为合伙人搭建更优结构，创造更好效益，为顾客提供更优服务，质量更高的产品。

车易乐本着“众筹众资源”的理念，独创合伙人股权激励机制，通过企业证券化，与众多合作伙伴拥抱金融资本利益共享，同心同力以众创精神赢取市场。

二、车易乐核心特征

中国养车企业发展共享平台

◆ **营销共享**：一个开放式的养车品新零售模式

车易乐变革传统渠道模式，有效激活线上线下资源，缩短配件经销环节，提升维修保养服务效率。线上为门店进行全渠道营销推广，门店线下提供服务即可获得销量。车主线上订单后，直接线下门店接受服务，无需等待物流发货。

◆ **品牌共享**：一个合伙商制的众创润滑油品牌

积极响应国家“大众创业，万众创新”的口号，每一个合伙商自

签订合作协议起，即获得车易乐股东资格，以对赌协议的形式按年度鸿力润滑油产品销售额度兑换公司股份。让门店销售自己的润滑油品牌，实现由代理商到合伙商的角色转变。

◆ **管理共享：一个互联网产品营销追溯管理系统**

车易乐联合鸿力润滑油品牌，打造对产品质量、合伙商、消费者和社会负责任的企业。以先进的互联网技术应用，通过“一瓶一码”的产品追溯技术，实现产品流通环节全过程防伪追踪。并以鸿力学院为载体，打造对合伙商、导购员、店经理、维修工的高效化培训管理系统和专业人才支撑。

◆ **资本共享：一个实体与资本互动的创新平台**

车易乐通过对接资本市场，一方面有效激活线下合伙商门店的忠诚度，另一方面，合伙商门店的不断扩张和利益捆绑，也使得车易乐平台市值不断提升。互利共赢，相互促进的金融资本运作，实现“众筹众资源”的创新机制下的车易乐平台。

三、平台架构

◆ **车易乐商城**

商城包含鸿力润滑油、汽车配件产品和合伙商门店服务（洗车、美容、维修、工时等）。车主通过注册成为车易乐会员，即可在线购买产品和服务后，无需等待物流发货，即时到线下接受换油和服务。

◆ **车易乐新媒体**

以帮助合伙商包装推广为核心，通过互联网传播应用，为门店建

立百度百科、关键词收录、网络推广（微信、今日头条、汽车之家、地方公众号等）、宣传材料（新闻、H5 等）。

◆ 鸿力学院

鸿力学院是对合伙商门店人才、技能、管理、培训的专业化机构。通过对接汽修大中院校，为门店提供汽修专业实习生和毕业生的人才输送。同时制作培训视频和制定激励政策，对门店实习生、导购员、店经理、维修工进行高效化培训管理。

◆ 鸿力养车

基于二维码的营销管理系统操作，是鸿力养车实现质量管理、销售渠道路线追踪之根本。以一瓶一码的方式，从根本上杜绝假冒伪劣产品的流通，记录每一瓶润滑油的流通时间、地点、去向、消费者、操作者的信息，达到来源可查、去向可追、责任可究！是将鸿力润滑油打造成对消费者负责任企业的实力保障。

四、合作核心优势

1. 独创的合伙商机制，让门店销售自己的润滑油品牌！
2. 全方位的众创模式，帮助合伙商激励自己的员工团队！
3. 开放式的互联网平台，强有力的营销为门店持续引流！
4. 优越的合作条件，为合伙商增加收益、减少运营压力！
5. 二维码营销管理体系，实现高效管理和质量管控的双重保障！

Part 3 众创品牌——鸿力润滑油系列产品

一、资源优势

世界五百强企业马来西亚国家石油提供 OEM 产品供货支持；

中国央视网 CCTV.COM 提供优选产品及联合发布的品牌保证；

广东汕头亿泰科技有限公司线上运行系统的技术保证；

广东深圳车易乐文化传媒有限公司提供数码传媒、影视制作方面的支持和保证。

二、品牌优势

平台旗下包含“鸿力”、“丝路雄风”二大品牌系列润滑油；

拥有强大的品牌推广和系统的品牌管理，覆盖全国范围的高效传播平台；

荣获 2016 年度 CCTV.COM 优选产品和联合推广品牌；

以珠三角区域为根本，响应李克强总理“大众创业、万众创新”的战略布置，开创符合国情地情的品牌发展之路。

三、营销优势

多年的汽车后市场经验，积累了丰富的实战销售经验，能有效的帮助合伙商门店开拓市场；

鸿力学院全程为合伙商的销售活动进行管理、培训及指导，并进行有效的市场推广模式及终端拉动式营销。

四、产品介绍

目前车用润滑油产品系列能适用于国内外各种车型，满足各种工

况下的工作要求，并且产品线在不断延伸，将来能够提供越来越多的汽车养护产品及配件。



五、荣誉证书

“ISO9000 质量认证”

“ISO14000 环保认证”

“奔驰宝马认证”

“一汽使用证明”

“央视网 CCTV.COM 优选产品使用授权”

六、社会活动

F1 赛事赞助活动

香港房车赛及广东冠军赛



Part 4 合作共赢——10000 家合伙商招募

一、城市合伙商

鸿力养车“城市合伙商”筹全国合伙商门店资源，与合伙商共生共存，共同打造鸿力车用润滑油品牌。

车易乐立足深圳、放眼全国，以“互联网+”思维引领，创新实体资本运作体系，开启中国地区 10000 家鸿力养车系统合伙商门店招募计划。

二、合伙商增值服务

◆ 宣传推广

① 新媒体营销

百科（百度、360、搜搜）、关键词收索、网络推广（微信、今日头条、汽车之家、地方公众号等）、宣传材料（新闻、H5 等）。

② 门店形象升级

车易乐将根据不同等级的合伙商，对其门店进行统一化装修，升级靓化经营环境，提升店面形象。

◆ 客户引流

③ 新客户导入

车易乐通过全方位的线上客户引流（央视网商城、天猫、京东、大众点评、E 代驾、滴滴出行、美团、地方自媒体大 V 等）和多渠道线下导入（导购员体验卷、地面传单、地方商超、二手车市场、购物

广场等) 为门店持续引流。

④老客户精准营销管理

车易乐通过会员体系, 分区域对在册会员进行精准化营销, 包括积分夺宝、商品折扣、活动营销、消费金融、瓶盖二维码红包、分享红包等形式, 提升车主的忠诚度, 有效为线下合伙商引流。

◆ 经营管理

⑤汽修人才输送

鸿力学院对接汽修专业大专院校等人才培养机构, 为合伙门店提供实习生、毕业生专业人才。

⑥ 门店员工激励

车易乐设置动态返利激励机制, 按区域、月份通过车易乐鸿力学院向店经理、导购员、维修工发送。门店员工扫描二维码核销服务产品, 即可获得返利。

⑦ 管理与专业技术培训

车易乐新媒体制作视频培训课件, 对鸿力学院旗下学员进行日常专业技能培训, 并设置考核评分机制。

◆ 资本增值

⑧ 企业转型发展

车易乐在前海股权交易中心成功上市, 并相继在新三板、沪市主板挂牌运作, 门店以产品销售额获取车易乐股份, 实现利润与股票增值双收益。

⑨ 共享股份分红

车易乐每年举办股东大会，并将 50%以上的利润按照股东持有的股份进行分红，共享平台发展红利。

三、合作条件

1. 拥有合法资质的公司、个体户，有自己的固定经营场所、人员和必要的工具设备；
2. 有一定的经济实力和经营资源，资信可靠；
3. 认同车易乐的经营管理理念，接受车易乐的指导及执行车易乐的相关标准；
4. 熟悉当地市场，具有一定的商业人脉。

四、要求与支持

合作类型	合作快修店	合作换油中心	合作汽修厂	合作配送中心
门店要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 三类资质以下维修企业，但经营面积不少于 100 平米； 2. 维修技师不少于 3 人； 3. 有足够的停车位； 4. 首次现金进货不少于 1 万元； 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 三类资质以上维修企业，经营面积不少于 150 平米； 2. 维修技师不少于 5 人； 3. 有足够的停车位； 4. 首次现金进货不少于 3 万元； 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 二类维修企业以上； 2. 有一定的行业经验及背景； 3. 首次进货不少于 6 万元； 	在前三类加盟商当中产生，首选具备配送能力的优质加盟汽修厂。
服务支持	1. 喷绘门头店招形象设计	1. 扣板门头店招形象设计	1. 铝塑板门头店招形象设计	1. 成为配送中心 1 年后，若能

	<p>及制作；</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. 室内宣传广告画设计制作； 3. 按约定享有销售额兑换股份权利； 4. 享受加盟价格； 5. 门店管理咨询与培训； 6. 门店促销支持。 	<p>及制作；</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. 室内宣传广告画设计制作； 3. 按约定享有销售额兑换股份权利； 4. 享受加盟价格； 5. 门店管理咨询与培训； 6. 门店促销支持； 7. 换油设备一套； 8. 社区推广活动。 	<p>及制作；</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. 室内宣传广告画设计制作； 3. 按约定享有销售额兑换股份权利； 4. 享受加盟价格； 5. 门店管理咨询与培训； 6. 门店促销支持及策划营销推广活动； 7. 返利支持； 8. 技术支持； 9. 仓储运输支持。 	<p>够持续保持配送中心资格，可获得铝塑板及发光字（或扣板及发光字）门头店招形象设计及制作；</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. 室内宣传广告画设计制作； 3. 按照区域配送销售额，享受公司管理系统规定的配送费。
--	--	--	---	--

五、门店样板



六、合作流程

1. 意向——要约洽谈，双方达成初步合作意愿；
2. 申请——意向合作商提出合作申请，车易乐安排工作人员实地考察；
3. 评估——车易乐鸿力养车系统对意向合作商进行评估；
4. 签订——签署车易乐鸿力养车系统合作合同；
5. 启动——合作支持服务启动。

Part 5 开启联盟——联络我们

车易乐科技（深圳）有限公司

官方网站：

总部地址：深圳市龙华区梅龙大道卫龙商务大厦

合作热线：0755-28100028 28101328

合作邮箱：chenhaijia@joycars.net

官方微信：车易乐

合作与支持

深圳市新南雄石油化工有限公司

前海铭道资本管理（深圳）有限公司

CCTV.COM 商城

中国汽车报

前海股权交易中心

汕头亿泰科技有限公司

