

## 优秀项目

汽车后市场数字化转型创意路径

(24 小时无人值守智能洗车项目)



## 项目类型

创新训练项目

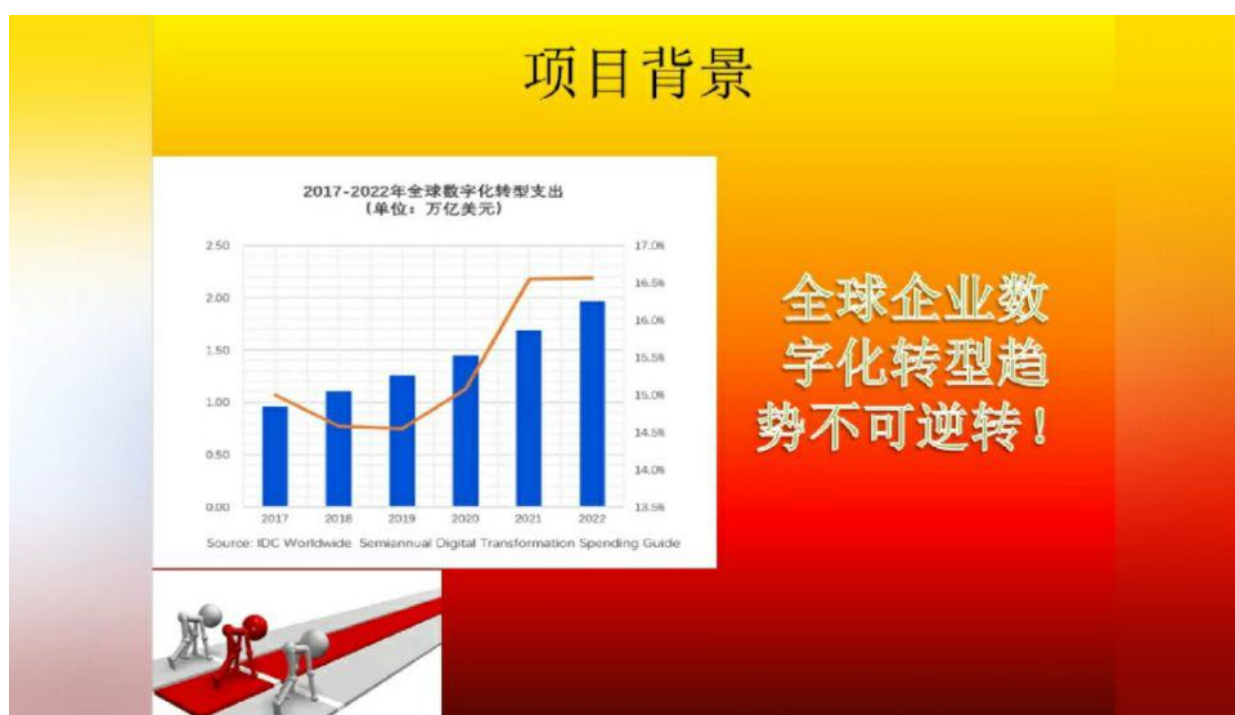
项目负责人

李鑫 翟洪召 王宁 李学洋 李宗昆 许鸿基  
解鹏飞 赵玉泉 秦星旗

指导教师

代世勋、郭志明、曹晗峰、刘庆北

项目立项背景



根据

全球知名咨询和数据服务公司 **IDC** 的报告

2017 年全球数字化转型的支出

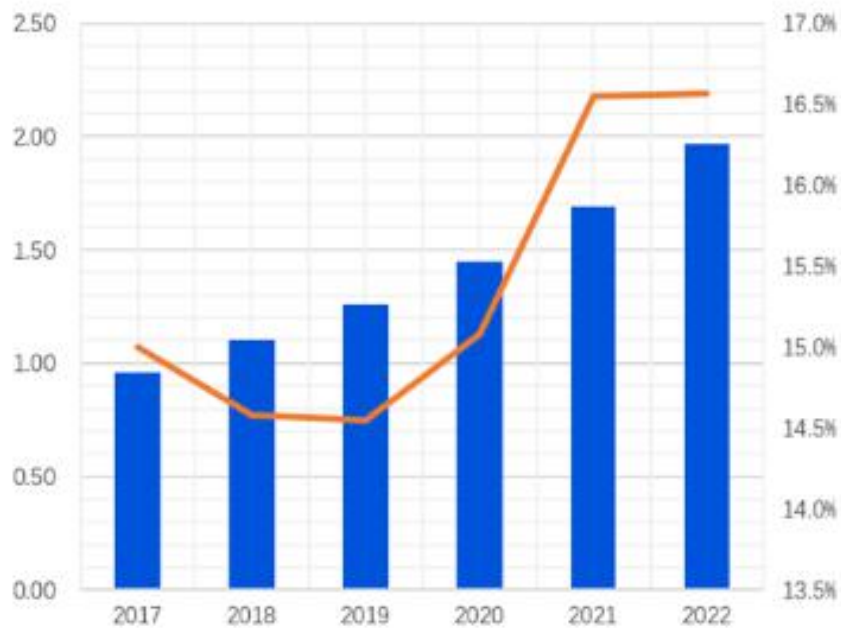
是接近万亿美金

2018 年是 1.1 万亿美金

按照这个增长趋势预计到 2022 年

接近 2 万亿的美金平均增长率超过 16%

2017-2022年全球数字化转型支出  
(单位: 万亿美元)



Source: IDC Worldwide Semiannual Digital Transformation Spending Guide

数字化转型已经成为

一个产业升级的动力

成为一项全球性的热点和趋势

传统企业转型互联网摆脱不开卖产品的思维

而互联网适用的是流量思维是激活自身的流量池

激活流量池之后怎么完成裂变就进入到数字化转型的范畴

汽车后市场数字化转型是通过互联网

切入并完成汽车后市场整体

或部分业务的服务模式

包含线上和线下的整体服务流程

借助互联网思维与模式优化和重塑传统的服务体系



能够提升行业整体服务效率

同时更符合移动互联网时代用户的行为习惯

现在不少实体汽修门店的经营者都表示

目前门店留存的老客户普遍年纪偏大

而很难获得 85 后、90 后以及更年轻的新客户存在客户年龄断层

汽修门店作为车主的重要线下场景



不论互联网大佬的线上流量如何强势

良好的服务，优质的产品

才能够增加客户粘度与车主建立强关系从而不断产生后续消费

之所以选择这样的转型方式是因为现在线下流量具备区域化、分散化的特点





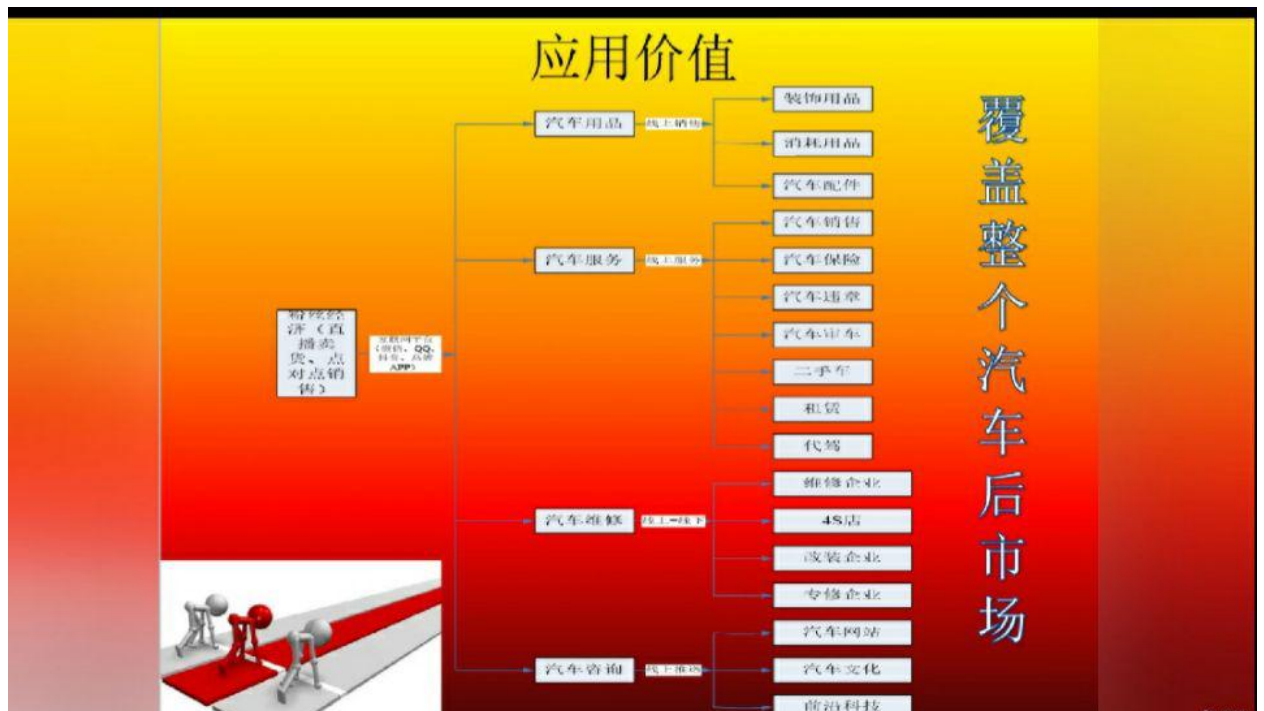
即使如 **BAT** 这样公司

也不能垄断覆盖中小汽修门店仍有入场机会并且发展潜力和空间极大

汽车后市场的环节众多并且重线下场景不可能产生垄断

同时用户和市场一直在变化

谁能够和车主产生持续的强关系谁就能够切入机会



## 主要内容

随着国内汽车保有量的不断增加

汽车后市场包括汽车配件、保养维护美容贴膜、改装升级等

汽车后市场发展前景广阔

预计今年汽车后市场的交易额能达到 17000 亿元



洗车作为最简单的后期养护项目

因其准入门槛低制度不健全管理 不到位

造成洗车店规模服务水平参差不齐

手工洗、水枪洗、蒸汽洗、微水洗、 机器洗等

不同模式同时存在洗车价格高、耗时长、质量不稳定



同时，随着人口老 龄化和环保要求提高

洗车工招聘越来越难，工资越来越高

年龄偏大，没有一技之长的从业人员占多数

更加节水环保节省人工清洗彻底

全自动智能洗车必将成为未来的发展趋势



24 小时无人值守智能洗车系统

因其洗车方便快捷、价格低、耗时少

能够有效吸引车主使用

提高客户粘性

洗车网点达到一定规模后能够积累大量客户数据



我们可以根据客户消费特点推介维护保养

美容贴膜、保险等套餐或优惠活动

充分发挥团队多年汽车快修管理经验



与线下汽车门店合作

将线上客户引流到线下

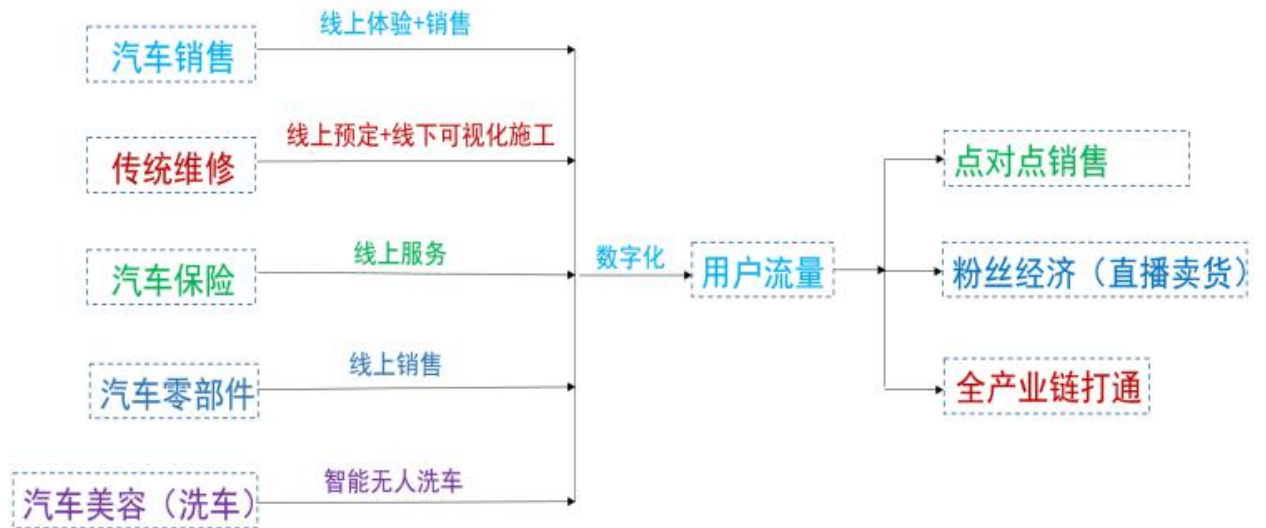
实现线上和线下的有机结合

构建从洗车到美容保养、修理

一个完整的汽车后市场生态系统

颠覆传统门店“坐店等客”的传统模式

实现汽车后市场的转型升级



## 实施目标

洗车

是最高频的汽车消费活动

本创新训练项目

以 24 小时无人值守智能洗车为突破口

意在将汽车后市场的

各种消费活动

数据化、信息化

在线化、智能化

将汽车后市场全部产业链打通

通过科技手段

将汽车后市场现实世界与数字世界融为一体



本项目通过洗车吸引客户流量

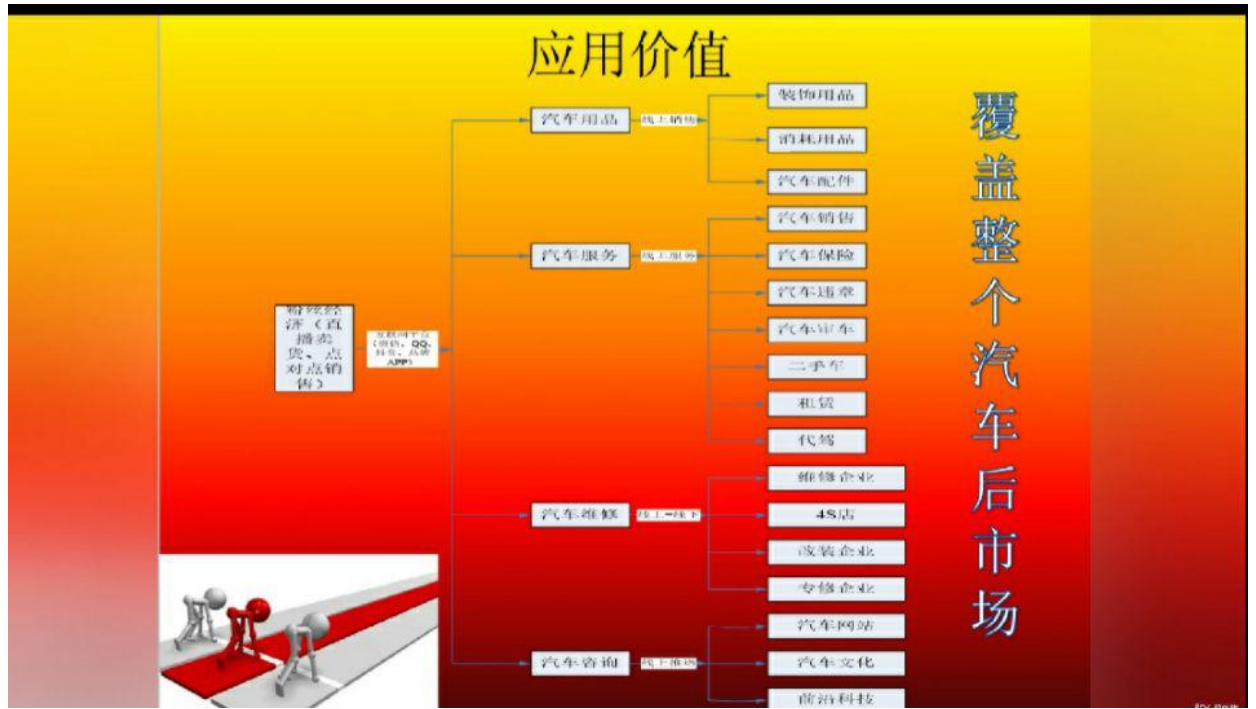
然后将汽车后市场与粉丝经济紧密结合

应用在汽车 后市场的各个领域

具有较强的创新性和前瞻意识

本创意项目适合在汽车后 市场的各个领域进行推广可复制性强

## 应用价值



项目覆盖

整个汽车维修后市场

包括各类汽车用品

汽车服务

汽车维修