销售切入点

一、从大客户入手

想做好二手车市场就需要拥有海量的二手车信息,这些信息不论是买家还是卖家或则是二手车商的,因为你只有在知道这些信息的前提下你才能帮助他们达成协议完成交易从而从中获取利益,那现在我们公平价就有专业的搜索引擎来支撑我们统计这些数据,像现在搜狐二手每年就花了100万从赶集网那里购买他们的数据,但是赶集网的数据却仅仅只是我们公平价数据总量的8%,因为二手车只是赶集网一个很小的分支并且赶集网也不是做搜索引擎的,那这样我们就可以找到像搜狐、二手车之家这样的高端网站，和他们谈合作，如果想快速盈利那我可以和他们谈把我们公平价的所有数据已每年300万的价格卖给他们，那光是这些数据就可以为我们公平价带来几千万的利润。或者为了公平价长远的发展考虑，我们和他们进行深度合作，把我们公平价的数据免费供应给他们，但他们必须在搜狐、二手车之家的网站上发布我们公平价的网站链接，并且说这些数据和评估报告都是由我们公平价提供的，这样可以快速的提升我们公平价的品牌知名度，让别人只要想买卖二手车就得用我们的估价软件。这样就可以达到一个强强联合的双赢目的。并且等我们公平价的知名度起来之后我们的评估报告也是可以卖的啊，就算一份评估报告收取5元钱服务费，中国好几千万的二手车，那就可以为我来带来近亿的利润。

二、从二手车商家入手

只要我们有大数据支持，我们就可以第一时间知道那些人要买车，那些人要卖车，然后我们在通过短信的形式把这些信息卖个二手车商家，我们通过移动终端把这些信息卖给他们，一条信息一毛钱，我们只收取3分钱的利润，全国各地近万名二手车商家，我们每天能搜索到近千条个人用户发布的买卖二手车的信息，这样算下来我们每个月就有近千万利润进账。并且这还只是最简单的短信平台，我们找到这些二手车商家之后还可以让他们成为我们公平价的会员用户，只要他们注册成我们公平价的会员，我们就送给他们500元的电子消费券，这些钱可以帮助这些商家通过我们公平价的网络平台找很多有价值的买卖车信息，让他们更容易的找到买家或者卖家，先帮助他们把销售量提上去，并且这些二手车商业会在我们公平价的网站上发布消息，那他们想让这些消息显眼，想让这些消息排在最前面那就得花钱竞价了，那显然那500元消费券肯定不够，那这些钱用完了怎么办呢，那就得他们自己掏腰包充钱了，他要是不充那他获得消息的数量和质量上落后他的竞争对手，销售额自然比不上别人，那怎么办呢，那就只能找我们公平价，成为我们的核心会员购买我们的信息来帮助他们提升销售量。

三、从我们的公平价网站入手

那我们公平价的网站做起来之后，有很高的知名度了，那就会有很多的知名车商，挤破脑袋想来我们的网站上做广告了，这些也是一笔相当可观的收入了。

四、从移动终端入手

当然了我们还有移动终端软件，等我们公平价的估计报告推广到一 定程度之后，那想下载使用我们的估价软件那就得交钱了，下载一次10块钱，那中国这么多人，几乎人手一部手机，就算只有十分之一的人会使用我们的估价软件那也是近10亿的利润份额啊。