

洗车 项目介绍

项目历程

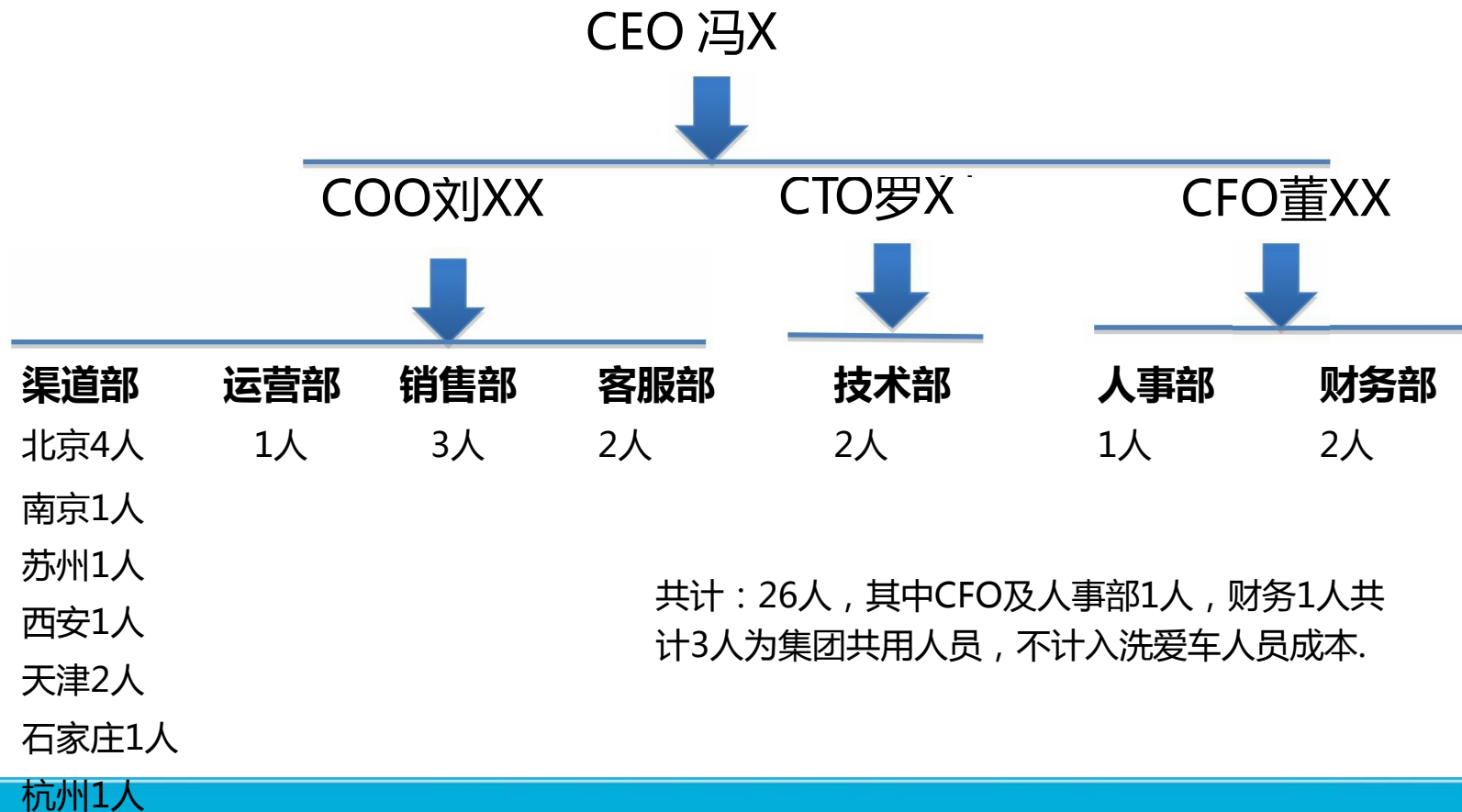
国内第一家以O2O模式运营通用洗车服务的公司

- 2013.04 ✓ 公司成立 洗爱
- 2013.09 ✓ 车初版上线
- 2014.03 ✓ 洗车开始联合各品牌推广，用户群稳步增加
- 2014.06 ✓ 用户数达到1万，每日完成近百笔交易量
- 2014.08 ✓ 洗车获得中路资本数百万天使投资
- 2014.11 ✓ 洗车净关注人数达到18万以上
- 2015.07 ✓ 洗车获得威亚集团战略投资
- 2015.09 ✓ 洗车获得华镇金融战略投资项

团队介绍

- ✓ 人员架构
- ✓ 核心人员简历
- ✓ 行业经验

团队介绍-人员架构



团队介绍-核心人员简历

冯X, 女, 1979.8英语语言学学士 (狮子座)

2004-2005 奥美顾客关系营销 ogilvy One 客户主管

2005-2006 北京明思堂广告传媒有限公司 客户经理

2006-2008 北京联合互动广告传媒有限公司 客户总监

2008-2009 俏江南集团 市场部 CRM高级客户经理

2009-2011 瑞恩钻石 市场部 总监

2011-2013 环球看点广告传媒有限公司 客户总监、销售总监

2014-至今 洗车 COO CEO

团队介绍-核心人员简历

罗X, 男, 1979年

原赶集网CTO, 曾荣膺“**2014最具价值CTO奖**” 2015-至今 洗车 CTO

股东简历

税XXCEO，男，1970年2月19日（水瓶座）

硕士研究生（日本国立群馬大学硕士学位）

工作经历： 1995年三井物产株式会社食品
总部入社

1997年日商岩井株式会社入社

1998年共同创立「兴百世企业集团」任董事

2001年共同创立「北京亚中置业房地产有限公司」，出任「威亚香港企业集团」「兴百世企业集团」「亚中地产集团」副董事长

2002年出任上海葛洲坝-日商岩井设备租赁有限公司董事 出任中国租赁业企业协会高级顾问

2003年出任上海葛洲坝-日商岩井设备租赁有限公司常务董事 升任双日株式会社中国区域上级主任

2004年创立威亚日本株式会社任代表取缔役社长

2009年就任威亚集团地产板块，国际贸易板块董事长

2011年创立平安京忆栈酒店管理有限公司进军商务酒店行业

2011年任威亚生物科技（成都）有限公司董事长

2014年7月战略投资洗爱车，任职洗车CEO

股东简历

陈X，男，1975年4月（白羊座）

北京师范大学心理系毕业，17年广告行业与传媒行业工作经验，先后担任J&C（中国）广告公司策划文案、客户经理，北京大众经纬广告公司客户总监、副总经理，英国Topkey广告（中国）有限公司运营总监，活跃传媒集团副总裁，2008年创业成立环球看点广告传媒有限公司。2014年转型移动互联领域，创立白领（北京）科技管理有限公司，打造O2O平台白领聚乐部。曾经服务过多个国际国内知名客户，具有丰富的广告与传媒运做经验和团队管理经验，有着长期良好的客户资源，近几年专注于移动互联领域的整合营销传播，为跨界转型打下了良好的基础。

团队简介

一个创业团队不可或缺是“狼性”，洗爱车团队自组建之日就是一个充斥着“狼性”的团队。我们人少，但是团结；我们钱少，但是努力；在这样一个靠拼爹拼钱的世界里，我们以百倍的热情和努力取得了骄人的业绩：

- 1：5个月时间从北京拓展至全国共6个城市（每个城市仅有1人）
- 2：半年内会员数增长10倍以上（没有广告投放预算，没有大量补贴）
- 3：作为行业里第一个O2O洗车平台，积累了汽车后市场相关的丰富经验。核心产品和活动创意被竞争对手抄袭最多。

运营状况

- ✓ 洗车简介
- ✓ 会员数据
- ✓ 商户数据
- ✓ 合作客户、购卡客户
- ✓ 洗车行媒体介绍
- ✓ 未来盈利模式

洗车介绍

国内第一个O2O通用洗车服务产品

以微信公众号为平台（易于推广及使用） 目前覆盖7个城市，千家合作洗车行（每年续签率达到90%以上） 用户储值后享受洗车行优惠价洗车，同时储值客户享受买赠补贴。 全国会员20多万（以北京为主） 是目前洗车O2O品牌中唯一主推储值概念的公司，我们的消费会员大多数来自于储值客户（以企事业单位采购为主），而不是占便宜的补贴用户，用户粘性及忠诚度更高。更易引导其他消费。

我们为什么选择洗车？？？



洗车:频次最高的
汽车消费

针对车主消费,
洗车是最好的
敲门砖

洗车储值卡
是市场认可的
预付模式

移动端消费
大势所趋

洗车与传统洗车卡的对比

- 洗车：洗车一卡通（覆盖广,享优惠,更便捷,更安全）

用户诉求	传统洗车行	洗车
洗车价格	单次洗车无优惠,偏高 办卡享优惠价,但预存金额过高 (500元-5000元)	最低只需100元储值 即可享受店内会员优惠价
排队等候	必须等候	多种选择,分散选择不排队店面
安全性	面临单店换老板或倒闭风险	多家选择,A店倒闭去B店 (资金有保障)
便捷性	定点洗车,需携带洗车卡	微信随时可查附近洗车行,凭手机中的结算密码进行消费

会员数据

洗车会员总量（关注数）：22万人 购卡的会员总数：7万多会员（其中北京用户占80%以上） 企事业售卡总数：32000张

以上数据为截至至2015年12月底

商户数据

各城市合作商户数量

北京 481 (开放305)

天津 114 (开放103家)

西安 64 (开放56家)

石家庄 41 (开放39)

苏州 71

南京 71

杭州 68

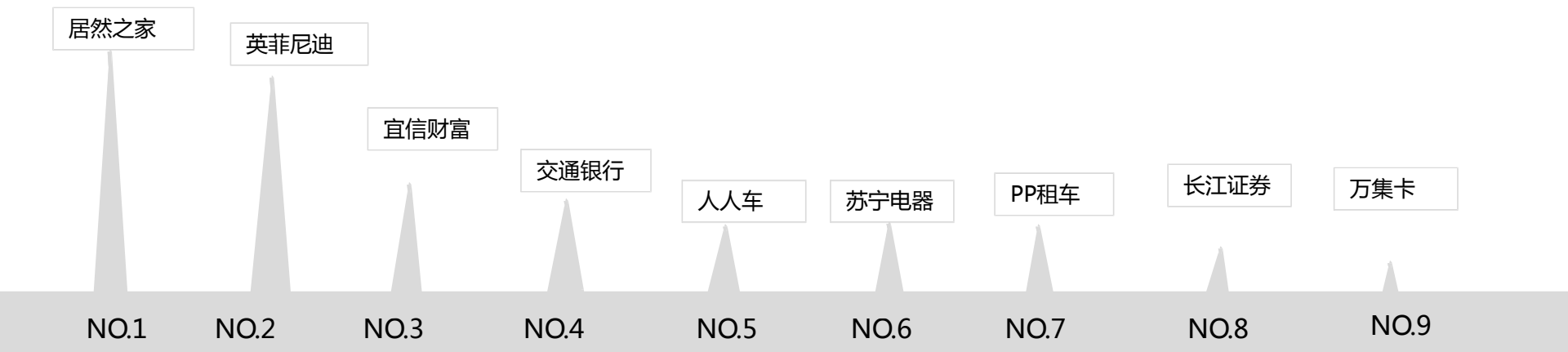
为加强店内员工及客户对洗车品牌的认知。
洗车定期会给合作洗车行送去店内赠品，

合作商户

洗车在2014年3月后开始推广，合作过的客户（多种合作模式）大概有50多家，包括：



购卡客户（企业）



购卡客户的意义并不仅仅在于收入，更重要的是高质量的购卡客户为我们带来了高质量的洗车客户群：“居然之家”客户带来了有房人群，英菲尼迪、优车诚品带来的是100%的车主 而且客户会帮我们做深度推广，例如英菲尼迪会给每个车主发短信、微信通知车主来领洗车卡。交通银行会 在1039广播电台及各分行网点宣传交行与洗车的合作等。

洗车行媒体形式 | Media Form

洗车与合作洗车行已签订独家合作协议，在洗车行内摆放广告媒体。

➤ 广告形式

- 框架海报

➤ 画面尺寸

- 65*100cm

➤ 主要位置

- 洗车时，车头正前方
- 擦车时，周边墙体
- 室内收银台或休息室

人人车上刊展示

卡拉丁上刊展示

媒体优势 | Advantages

- 媒体位于洗车行显著位置，精准覆盖车主人群
- 与其他线下覆盖车主的媒体相比（例如停车杆广告、停车场、加油站广告），洗车行里，车主停留关注媒体的时间更长
- 洗车行员工可引导客户进行互动，例如关注广告中微信号，即可送免费洗车等活动。

盈利模式

洗车卡销售： 包括个人购卡及企业客户采购， 其中企业采购，卡内残值比例大

线上导流及广告：
包括微信群发、车主福利、按导流数量收费等模式。

线下洗车行媒体广告：
精准覆盖高端车主用户，与洗车行独家合作框架媒体

盈利模式

- 1、企事业采购：礼品卡的市场空间很大，目前洗车和多家公司合作，定期会从洗车采购洗车卡，例如英菲尼迪厂商，居然之家，苏宁易购、交通银行、宜信财富等
- 2、线上导流及广告：目前洗车平台有20万车主，定期会有企业要求合作导流到他们的业务，合作等导流可以收取部分佣金。例如目前已经合作的PP租车及二手车数据等。
- 3、洗车行媒体：与洗车行已签约独家合作协议，每个洗车行两块框架媒体。
- 4、洗车系统的植入：洗车业务的受众群非常广，很多线上平台，为了增加会员的日活，希望把洗爱车的系统植入到其他企业的APP或微信公众号中，洗爱车可收取相应费用，以后维护也可以收取月费。例如社区O2O及英菲尼迪等。

16年财务预估（详见附件）

项目	金额（万元）
洗车卡销售	558
线上平台广告及导流	84
线下媒体投放	126
收入合计	768
洗车行结算	39.6
市场推广（含销售提成、市场推广、洗车行赠品等）	54.5
人员及运营成本（工资、房租、水电、办公用品、员工福利等）	180.5
费用合计	274.6

股权结构

股东姓名（名称）	占股比例
税亚兵	56.94%
陈曦	15%
华镇投资	8.7%
祝洪亮	5.41%
冯春CEO	3.76%
罗剑CTO	5%
股权激励（信言创富）	5.19%
合计	100%

项目估值

目前项目估值为5000万

类别	总估值
团队人员、行业经验	700万
线上平台 (包括品牌价值、会员数据、平台盈利模式等)	2500万
客户资源 (包括合作及购卡企业)	800万
洗车行线下媒体	1000万
合计	5000万

品牌价值

消费者端

商户型

行业端

投资端

品牌价值

消费者端：

以下简单介绍下洗爱车的未付费的C端广告投放：

- 北京写字楼楼宇媒体：刊例价30万每月，投放了2个月
- 91.5国际广播电台：专访半小时 刊例价格10万
- 1039交通广播电台：交通银行投放，与洗爱车联合推广
- 北京地区万达影城大屏幕、收银台摇摇卡，星美影城票根广告及易拉宝
- 快的打车积分兑换商城首页BANNER推荐
- 高德地图金币兑换商城推荐，及15年新年安全出行活动联合推广
- 开心麻花持续三个月的线下推广易拉宝，抽奖礼品口播，线下活动摆台
- 繁星剧场2个月大屏幕、易拉宝
- 等等。。。

品牌价值

商户端： 洗车在13年4月成立，是国内最早的O2O洗车平台，2年多内渠道部门北京走访过的洗车行达 3000家以上，其中仅北京就有400家洗车行和洗车签约过，大多数洗车行对洗车品牌有认知，每年的续签率在90%以上。

行业端： 洗车自成立来，在所有洗车O2O各公司中，合作伙伴最多，其中很多合作伙伴是独家合作，覆盖各行业。

投资端： 洗车是国内最早拿到融资的洗车O2O平台，是36氪平台的主推挂牌融资项目，收到30多家知名投资公司的邀约，洗爱车发表的文章曾在36氪、雷锋网、亿欧网等多家投资平台报道，也是14年汽车后市场最早的明星企业。

洗车活动

活动形式：英菲尼迪车主关注英菲尼迪官方微信，即可领取88元洗车兑换码，凭兑换码到洗爱车平台充值后使用 此活动由洗爱车开发后台并全程提供洗车服务。英菲尼迪以微信、微博、短信等方式通知车主

洗车 活动

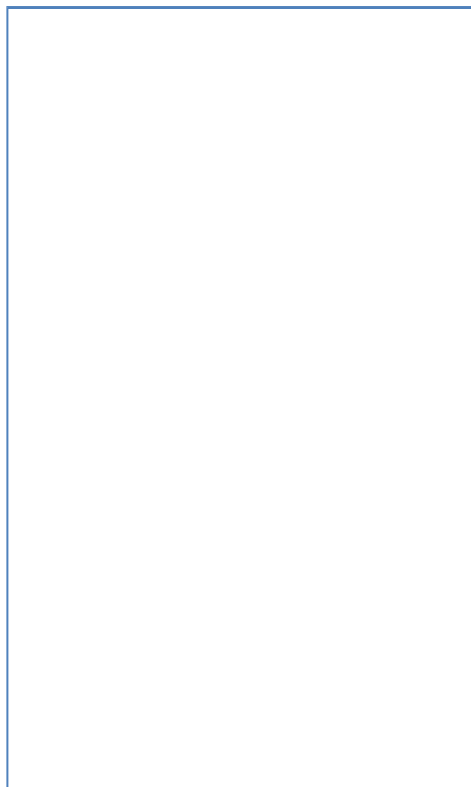
关注交行官方微信，即可领取30元洗车兑换码，凭兑换码到洗车平台充值后使用，此活动由洗车开发后台并全程提供洗车服务。 交行推广：1039广播电台、 微信公众号、各支行分行的 电子易拉宝及跑马灯

洗车活动

快的积分商城兑换活动

快的打车会员可用打车积分兑换洗车全城通用洗车卡,活动上线后,为兑换商城最受欢迎的兑换产品之一.

洗车活动



滴滴打车积分商城

滴滴打车会员可用打车积分兑换洗
爱车全城通用洗车卡,洗爱车卡为积
分商城上线第一批兑奖礼品



洗车活动

开心麻花剧场活动：

洗车 活动

星美影城推广

洗车 活动

万达影城合作

万达影城线上购买任何卖品套餐(例如爆米花套餐),可在影城领取洗车卡一张。消费者关注洗车后即可充值使用

洗车 活动

PP租车 PP租车采购洗爱车洗车卡，任何从洗车平台倒 流到PP租车的注册用户，可领取88元洗车卡

洗车 活动

腾讯专属二维码推广

小米专属二维码推广

新辣道鱼火锅

合作区域：北京、天津、西安，60家店面合作

合作形式：新辣道会员储值即可赠送价值40元

洗车卡

洗车 活动

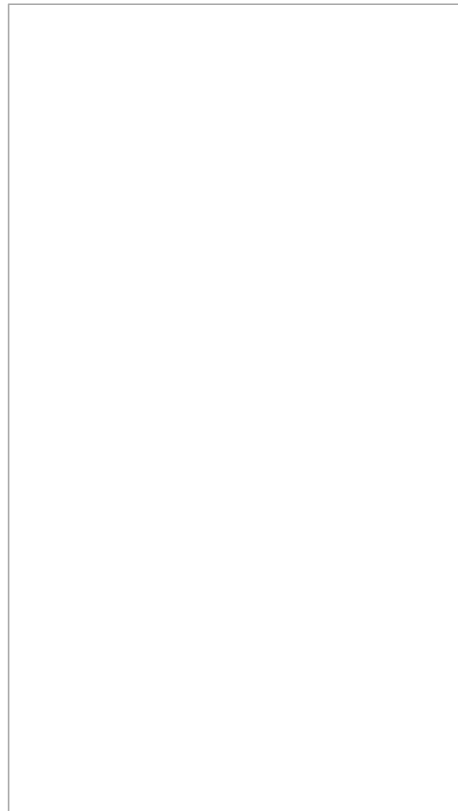
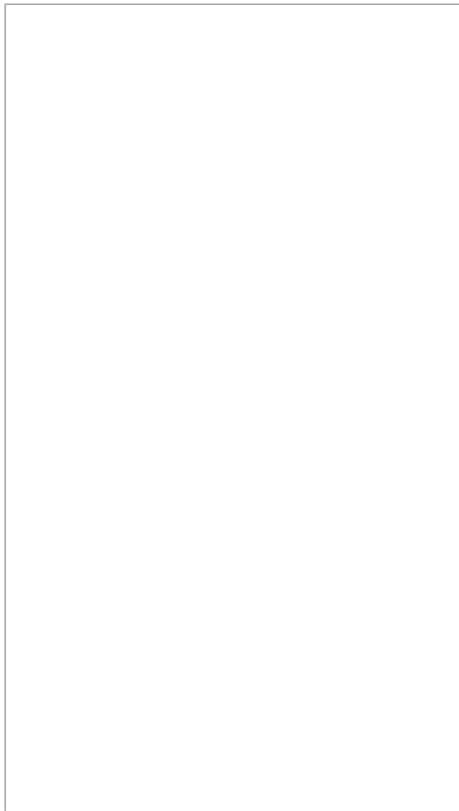
风林火山

风林火山牛板筋火锅

北京10家连锁店合作

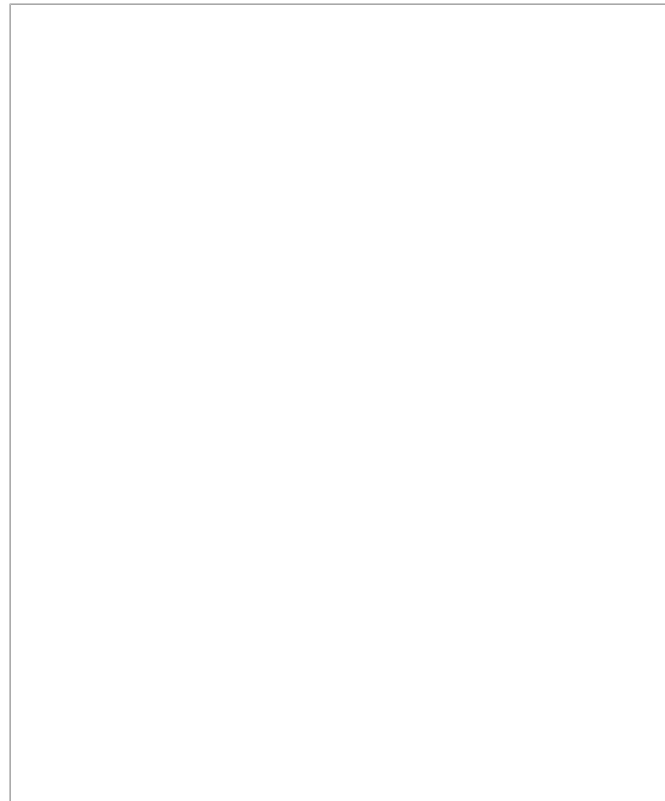
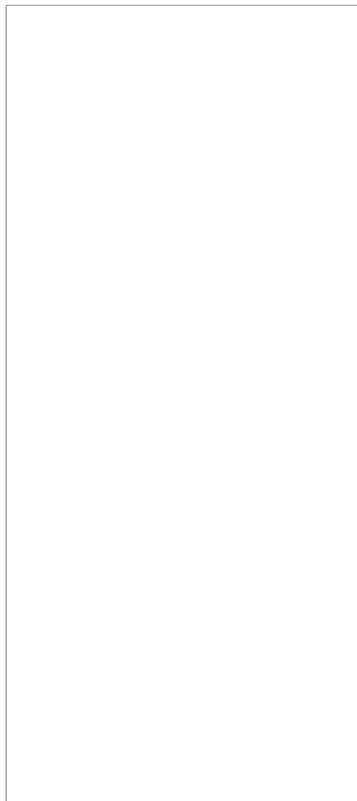
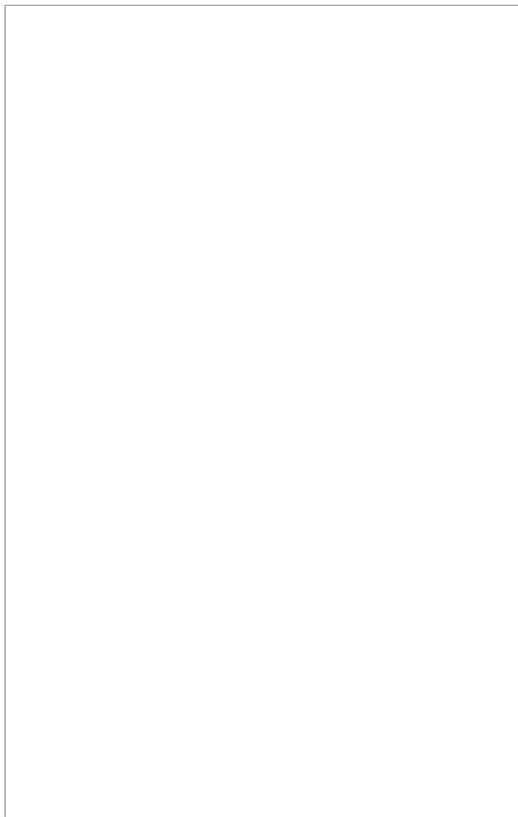
洗车 活动

中石油活动推广



洗车 活动

一嗨租车活动推广



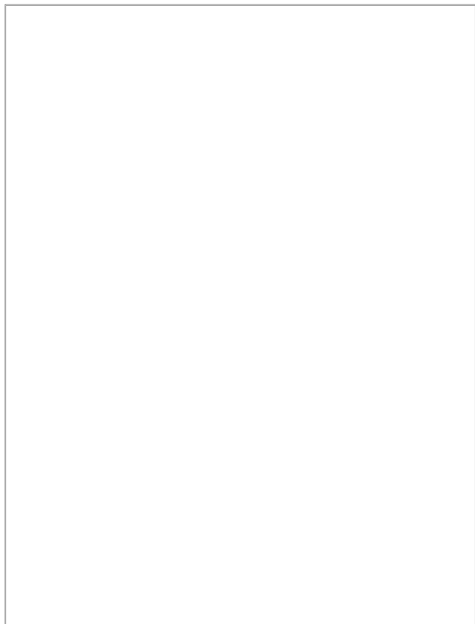
洗车 活动



高德地图 15年春节活动
洗车为独家洗车服务商

洗车 活动

高德员工专属二维码推广



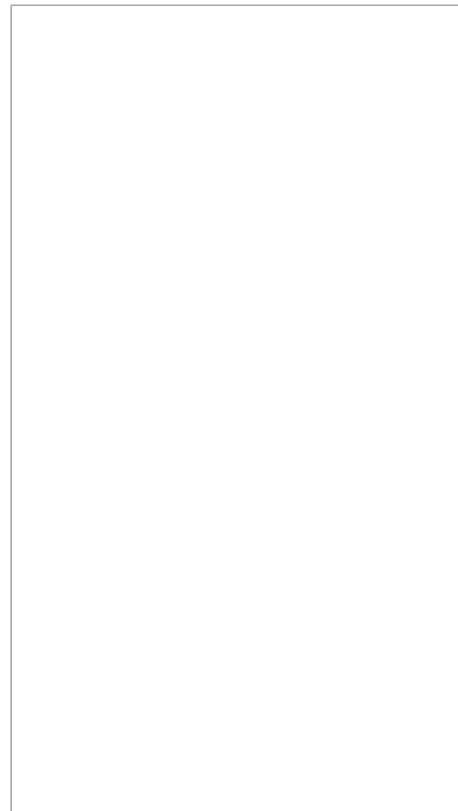
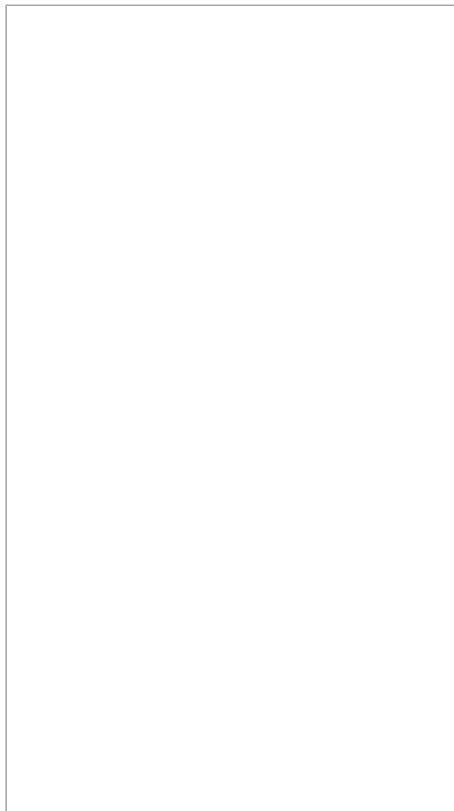
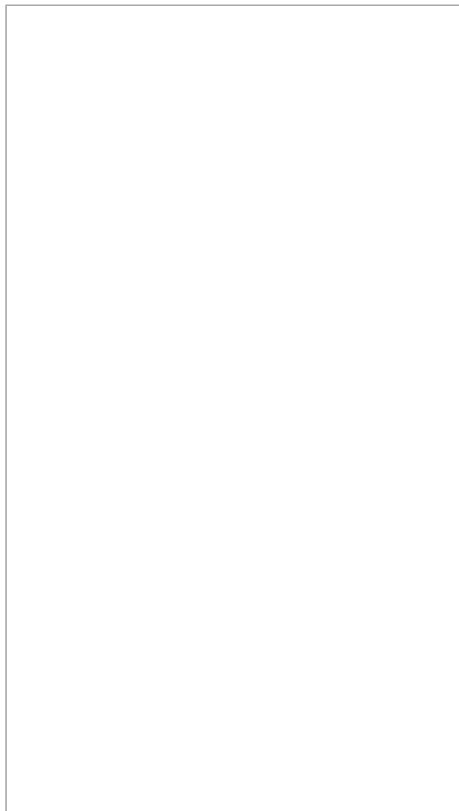
洗车 活动

高尔夫活动推广

MINI翼翔行活动

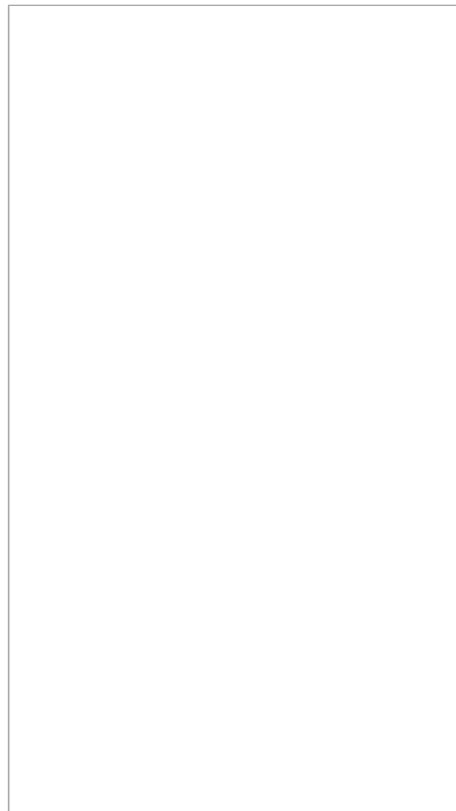
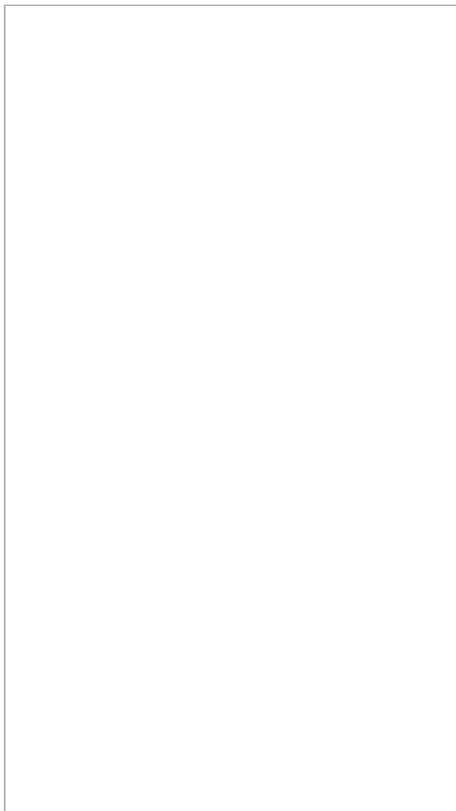
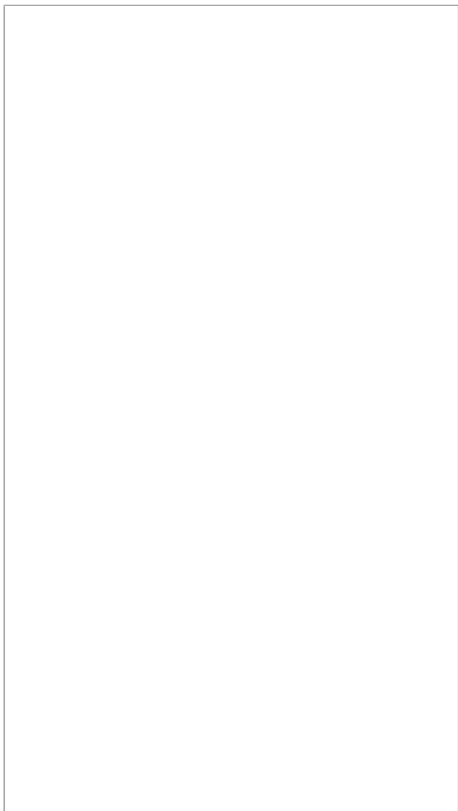
洗车 活动

“求洗车” 活动推广



洗车 活动

“求洗车” 活动推广



“你违章 我买单” 活动推广

