

“从零到一”的创业故事：

驿宝通——定制化企业**增值服务及福利**SAAS云平台



武汉市驿宝通网络科技有限公司

从一张车险保单的成本说起：

40%-55%：赔付率

20%-35%：增值服务，也就是营销成本

10%以上：综合管理费



环境

营改增、车险费改、市场竞争压力

增值税成本高
市场返现、送油卡竞争无序

困难

成本居高不下、创新力不够

没有专门团队策划、开发和落地在增值服务；
增值服务的结算非常麻烦
客户忠诚度越来越低

驿 车 宝 系 统 诞 生：

车险客户营销增值服务平台

是为保险公司**定制开发**的车险营销增值服务平台，整合车商（4S店、修理厂、美容洗车店等）服务资源，以及与京东战略合作开发SAAS商城积分平台，发行保险公司体系内的“驿车宝”增值服务卡及商城积分，达到为车商带来流量、为车主提供增值服务、为保险销售提升竞争力的目的！



放大手续费、解决垫费

虚拟积分溢价发行
沉淀资金减少费用
解决返现垫费的压力

结算、增值税专票

驿车宝开具增税专票
解决洗车店不能提供专票
第三方统一结算、管理更轻松

四大优势

资源整合、符合监管

将车商资源整合到一个平台、把增值服务变成一个可持续的服务项目
车务服务符合行业监管

高效管理、提升续保

合理定价，价格透明、多方共赢
互联网化数据化、流程化管理系统
降低管理成本，提高业务效率
有效吸引客户续保

客户管理及积分系统

客户信息精准化
定向消费引导
客户积分发放及管理系统



车务平台管理系统

商户产品上架展示
商户活动推广
商户分类管理



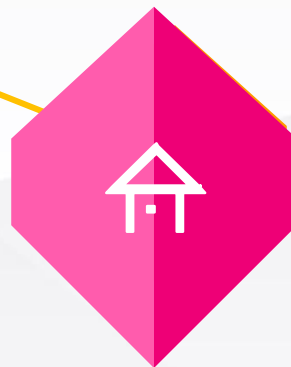
支付结算及发卡系统

使用范围/时间/馈赠金额
灵活设定;
用卡锁定客户;



商城定制SAAS平台

定制商城
多供应商对接
实现积分兑换服务



优惠洗车、保养



全城300多个网点，就近洗车，5折起

300多家汽车服务商家

车务

驿车宝
E Car Service

商城

驿驿宝通

万千商品
京东配送
品质保障

京东战略合作
礼品供应商



驿车生活 养护无忧

养车卡



驿车宝官方微信

【绑定流程】

- ① 微信扫码关注
- ② 我的驿车宝
- ③ 卡券充值/绑定（验证登录）
- ④ 输入下方“密码”
- ⑤ 绑定成功
- ⑥ 点击“去养车”，选择“定制服务专区”去使用

卡号

密码

使用说明：本卡为驿车宝平台“专项养车卡”，限指定专区商户消费使用；本卡不记名、不挂失、不可提现，请妥善保管；本卡最终解释权归发行方所有。



微信 | 公众平台





微信 | 公众平台





◆ **定制模式**——微信+商城定制开发

◆ **场景应用**

A.业务员手机端一键礼赠积分、实时到账，客户进入商城直接兑换心仪商品

B.定制化礼品券赠送，按礼券背面操作流程，轻松兑换；

◆ **案例说明**

招商银行客户馈赠平台，由驿车宝为招行专业定制微信公众平台及积分商城，主要解决招商银行零售、柜台等部门不同种类客户回馈，以微信公众平台作为客户日常维护窗口，提高用户满意度、粘性，同时解决日常实物馈赠库存等难题，提高工作运营效率，降低客户维护费用成本。2015年8月正式上线至今销售额达97万元。

PICC

中国人寿保险股份有限公司
PICC Life Insurance Company Limited

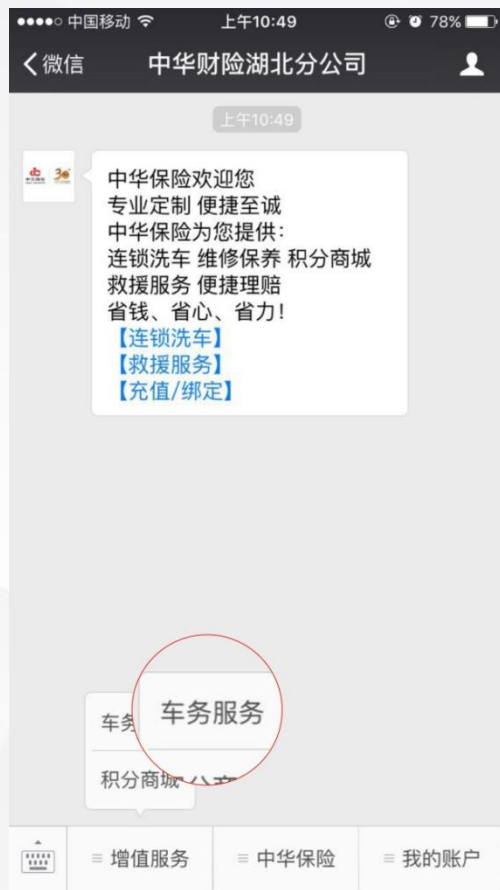


人寿保险员工APP



APP
积分商城入口

全省车务增值服务 积分商城兑换平台



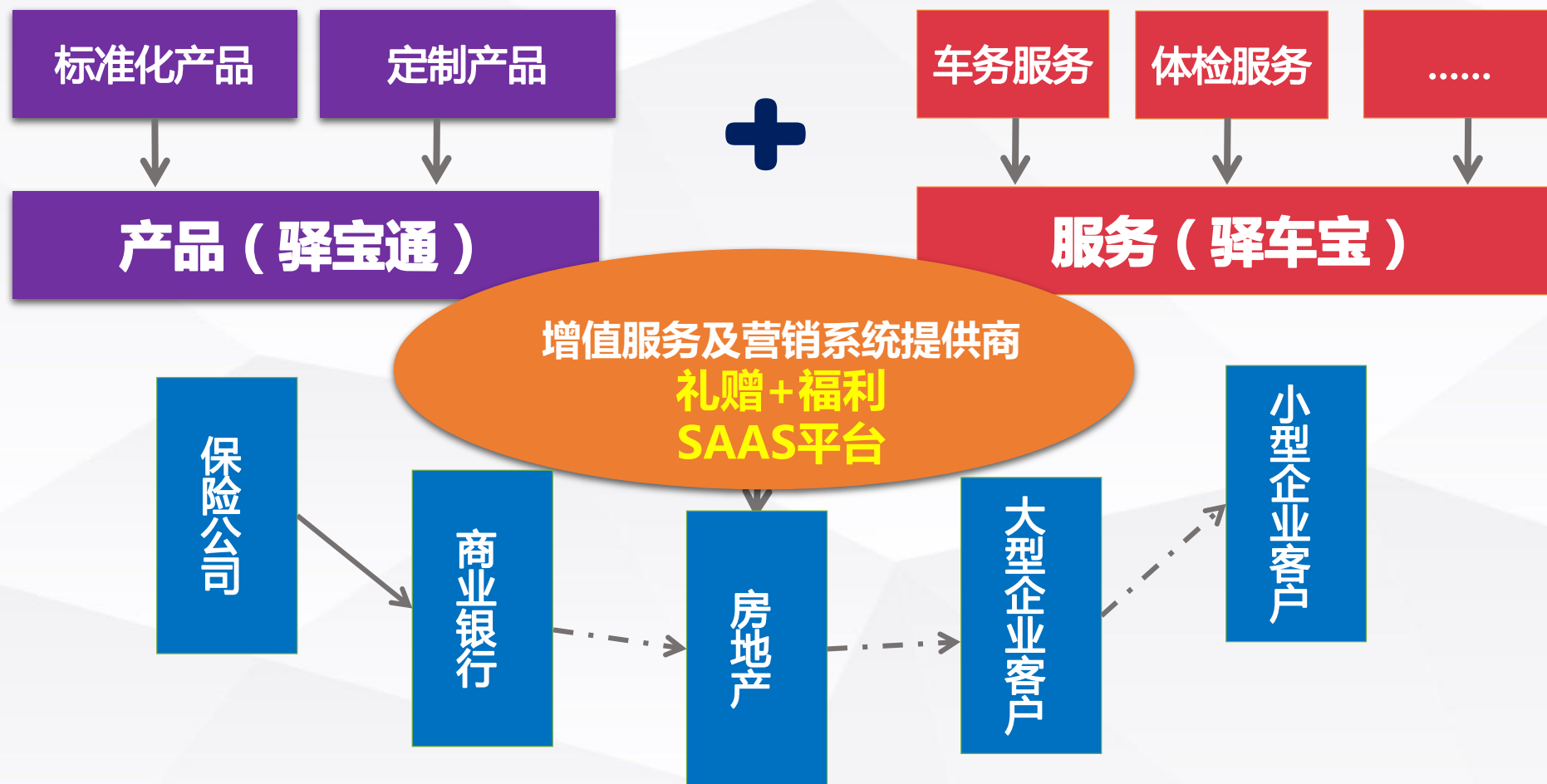


深耕保险行业，实现两个跨越：

- 跨行业：保险、金融机构、大型企业福利
- 跨区域：湖北、江西

完成商业模式和盈利模式的打造！





盈利模式

- 平台开发维护费（系统使用年费）
- 平台流水佣金（6%）
- 平台沉淀资金理财收益（6%）
- 定制产品的差价（毛利15-100%）
- 车务服务（上门）收益（上门养车47%）

目标市场规模

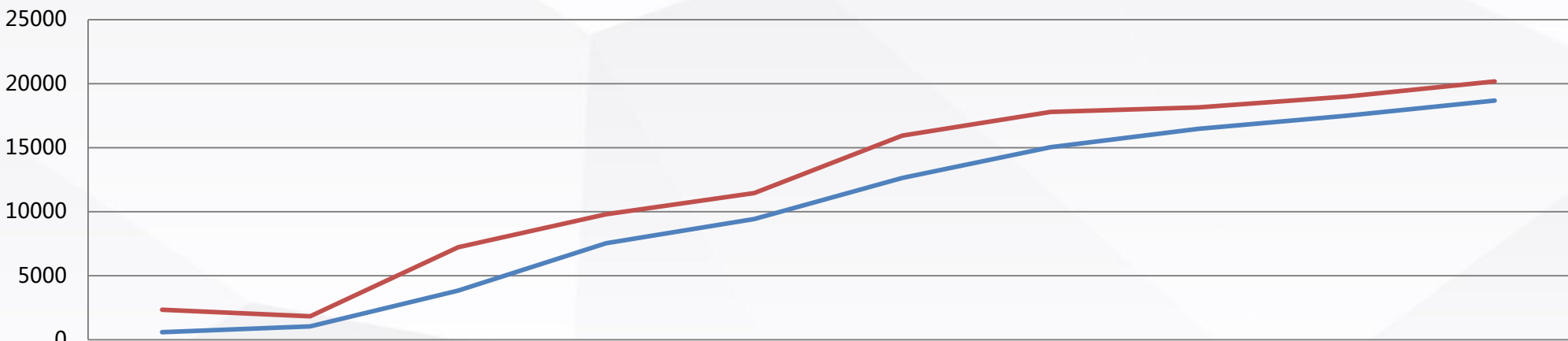
- ◆ 保险行业（以武汉为例，保费25%为客户礼赠）： $200\text{万车} \times 4000\text{元} \times 25\% = \mathbf{20\text{亿}}$
- ◆ 金融行业（以武汉为例，一个支行75万/年预算，500家）： $75\text{万} \times 500 = \mathbf{3.75\text{亿元}}$
- ◆ 行业应用（以武汉房地产为例，每年250个新盘，每个200万营销预算）： $50\text{家} \times 5 \times 200\text{万} = \mathbf{5\text{亿}}$
- ◆ 武汉市企业级福利及礼赠市场（以某大型国企为例，18000人*1000元/年=1800万）： $\mathbf{200\text{亿}}$

全国**万亿级**市场，我们武汉市场的目标**10亿/年**



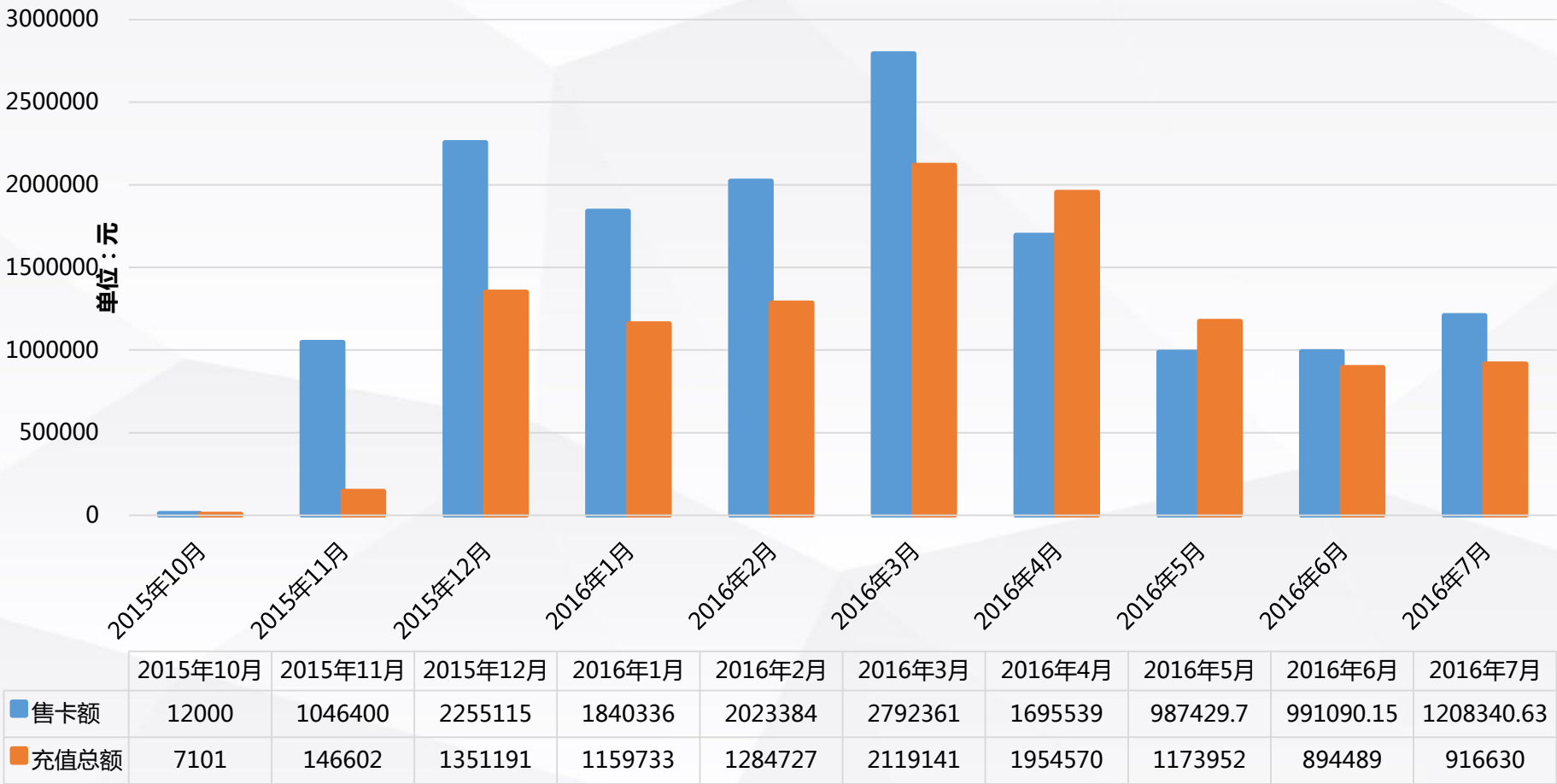


注册用户数



	2015年10月	2015年11月	2015年12月	2016年1月	2016年2月	2016年3月	2016年4月	2016年5月	2016年6月	2016年7月
注册量	1753	778	3368	2265	2025	3318	2752	1666	1503	1488
微信累计关注	602	1049	3849	7537	9433	12626	15038	16476	17487	18684

销售额及充值



第一阶段
2016年12月31日

流水：3500万

客户：千万级客户1家、百万级客户15家、十万级客户30家
区域：湖北、江西(两个省)

第二阶段
2017年12月31日

流水：1亿

客户：千万级客户4家、百万级客户30家、十万级客户100家
区域：湖北、江西、湖南(3-5个省)

第三阶段
2018年12月31日

流水：2.5亿

客户：千万级客户10家、百万级客户100家、十万级客户500家
区域：湖北、江西、湖南、河南、安徽(5-10个省)

年份	2016			2017			2018		
项目	流水\营业额	毛利率	毛利	流水\营业额	毛利率	毛利	流水\营业额	毛利率	毛利
平台充值金额	3500			10000			25000		
一、预付卡业务收入									
交易流水手续费	2800	6%	168	8000	6%	480	24000	6%	1440
沉淀资金理财	1050	5%	52.5	3000	5%	150	7500	5%	375
二、自营车务服务收入	560	47%	263.2	1600	47%	752	4800	40%	1920
三、个性化礼品定制	0	0%	0	800	35%	280	3600	35%	1260
毛利小计			483.7			1662			4575
营销推广			50			100			500
人力资源			200			400			1000
办公场地			30			60			200
IT服务或外包			50			100			0
差旅费			20			100			300
省内其它区域开发			20			50			0
省外公司设立及开发			20			100			300
利润总额			93.7			752			2275
所得税（25%）			23.425			188			568.75
净利润			70.275			564			1706.3

备注：交易流水手续费（按充值80%，6%收益测算）；沉淀资金理财（按充值30%，5%收益测算）；车务服务收入（20%交易流水、上门服务47%毛利）；个性化产品定制（第二年后10%交易流水、毛利35%）

赵 淳
> CEO <

2005年在北京首次创业，后做职业经理人，有电商、加盟连锁、金融行业背景，擅长加盟连锁、团队建设、营销策划、品牌推广；12年从北京回到武汉，任金源信（湖北最大支付企业）总裁，三年将企业从8000万/年做到4亿/年营业额。

江山
> IT总监 <

金融机构IT总监，金融行业运维管理资深专家，精通互联网支付及运营。从事过流媒体开发项目，电子政务系统开发项目

夏鹏
> IT项目经理 <

主导并开发多个大型项目，包括全国职教在线学习与考评系统，基于微信平台的家校互通类的产品微学苑，中国人民医学网等项目

周彬
> 产品经理 <

华中科技大学本科及硕士，08年组织团队获取Sun公司Open Solaris中国区大奖，参与国内大型电商平台飞牛网网站研发

张 蒙
> 市场经理 <

6年市场营销，互联网推广经验，擅长网络营销，移动互联网、社群营销等

刘毅
> 运营总监 <

金源信宜昌分公司总经理，擅长渠道营销、大客户营销

提高

信心和效率



扩张

省外市场及C端产品

融资方案：【天使轮】计划通过增资扩股的方式融资800万元。

达成目标：完成第一阶段（2016年）目标

出让比例：10%

融资用途：（如表）

序号	项目	金额	用途
1	IT平台及团队建设	220万	重点在IT人才的招聘
2	省外扩张（3个省）	400万	建立分公司及招商推广费用
3	标准化服务和定制化产品	180万	定制产品及“移动养车坊”等项目孵化

- **传统礼赠行业的升级催生万亿级蓝海市场**：企业个性化的营销和福利需求未被满足催生万亿级礼赠福利市场；
- **被市场验证的商业模式**：公司业务已在保险、金融行业全线展开，已服务的车险公司占武汉80%市场份额；
- **理性创业不烧钱**：公司财务状况和现金流良好，已完全实现盈亏平衡，平台流水近2000万（年底突破3500万）。
- **商业模式可复制**：礼赠业务已实现跨行业（财险、金融客户）、跨区域（湖北、江西）；未来将进一步延伸到房地产行业，同时发力拓展大型国企和中小企业个性化福利市场；区域扩大到湖南、安徽、河南等省。
- **护城河**：驿宝通致力于通过“产品+服务”的方式抢占企业级客户个性化礼赠福利的入口，并且2B市场一旦打开，具有门槛高，客户粘性强的特点，未来将通过平台流水、定制礼品、自营车务服务等方式获得持续稳定的收益。
- **财务预测**：2016年流水3500万，净利润90万；2017年流水1亿元，净利润560万；2018年流水突破2.5亿元，净利润不低于1700万；
- **资本市场**：公司计划2018年初启动股改和新三板挂牌



Thank You