



# 黄埔一期培训会

2016/06/08 — 北京

## 项目亮点

即懂互联网又懂驾培的团队  
学霸 + 学渣高度互补、执行力强  
核心团队成员极其稳定  
多名核心团队共同创业 5 年以上



团队



政策风口

传统行业转型的服务升级  
巨大的红利释放  
由上自下的政策改革 完全放开



模式



市场规模

校中校模式树立行业服务标准  
挂靠教练平台模式扩大服务覆盖范围  
城市合伙人制度捆绑大家共同利益增加城市复制速度  
驾校运营商模式整合优质轻资产 不烧钱 大量沉淀资金

每年 3000 万学员  
千亿级的学车市场  
万亿级车前车后市场的入口  
14000 多所驾校  
67 万名教练  
80 万台教练车

## 关于我们



趣学车是一个全国性的互联网驾校品牌，它既有线上的学车服务平台，也有完整的线下培训服务体系。

成立于15年7月，目前已开通23座城市，计划在9月1日前完成50座城市的布局。并计划在一年内完成四轮融资。

大家背景各异，聚首拼搏只为一个使命：  
**让天下没有难考的驾照！成为马路杀手的杀手！**

## 关于我们

2015年7月,北京泊远网络科技有限公司成立,针对目前驾培行业存在的三方痛点,启动互联网驾校项目趣学车。公司成立当月,获得了梅花创投和安芙兰资本的500万天使轮投资。8月份,趣学车APP在安卓市场、苹果商城同步上线,同时线下在赣州落地试点运营。11月1日,6日和9日分别开通成都,武汉和深圳的城市业务。2016年陆续开通济南、长沙、石家庄、广州、西安、南昌、天津、合肥、厦门、郑州的业务,现已开通23座城市业务。培训人数从最开始一个月仅有29人到2016年3月突破2500人。



## 关于我们

趣学车是一个专注于大学生学车市场的全国性互联网驾校品牌，既有线上的学车 APP 客户端和微信服务平台，也有完整的线下培训服务体系。趣学车通过高质量的自营( 校中校全自营和学车总监半自营 )培训服务，创立了一系列以用户为核心的服务标准，树立了驾培行业的服务标杆。同时，通过平台模式，与优秀的驾校和挂靠教练合作，较大程度上扩大服务覆盖范围并进一步提升复制速度。学员用户可以通过趣学车获得优质的驾培服务，在更短的时间内拿到含金量更高的驾照。

## 团队介绍



刘伟俊

CEO

远通信科创始人及CEO，江西最大的公路信息一体化以及智慧城市解决方案的服务提供商

成功创建、运营了赣州市城市一卡通，人群覆盖900万，发卡量将超过1000万张

曾任职于中国国际金融有限公司(CICC)投资银行部

美国哥伦比亚大学金融与物流双学士、帝国理工金融学硕士、多伦多大学经济学硕士



王韦清

产品负责人

十三年研发管理工作经历，5年移动互联网创业公司工作经验。

2011年和著名天使投资人吴世春一起打造食神编程，担任研发总监，负责产品和技术团队。曾就职于华为、联想、乐网互动、美丽说，负责研发体系建设、项目管理、产品架构设计等工作。



安宇亭

财务经理

曾任职于申万宏源证券投资银行部，担任投行部分析师，参与众多新三板上市项目。后任职于美联中国总部，财务管理培训生，担任多个业务部门及财务部相关部门的财务顾问。在财务管理、项目管理、投融资及并购方面拥有丰富经验。

CPMA(特许管理会计师协会)高级管理会计师，CFA(特许金融分析师)Level 2(通过)

对外经济贸易大学金融学学士，伦敦帝国理工学院金融学硕士。



李颖

市场负责人

大学生教育培训领域知名专家，对大学生群体有深入研究和实践经验，对市场机会有独到见解

曾就职于工信部人才交流中心，拥有广泛的政府、企业和高校人脉资源

连续创立了国内规模最大的科技类商业竞赛“蓝桥杯软件大赛”以及泛互联网在线教育网站“蓝桥网”和专注大学生求职招聘的APP平台“有为招聘”等

北京交通大学软件工程硕士



张金

技术负责人

前美丽说技术总监，食神编程技术负责人，曾在金山软件负责软件开发

六年互联网开发经验，参与开发过千万级移动互联网产品开发和运维

主导项目：HOGQ(美丽说)、食神编程、穿帮、万有助手等移动互联网产品

哈尔滨工业大学计算机工程学士

## 团队介绍



**谢连康** 运营负责人

10 年运营经验

曾参与省级移动经营分析系统运营，建设超亿级数据仓库，运营移动端用户超 9000 万，多次负责省级应用专题分析、上网行为分析、周刊去向分析等，用户画像超 2000 万人次

5 年数据建模经验，超亿万级非结构化数据应用分析，曾带领团队先后与 IBM、微软、Teradata、华为等团队合作，搭建省级数据中心



**郭小为** 公关负责人

新闻周刊、财经杂志资深记者，众源文化联合创始人；

曾在新华社担任栏目主编工作；5 年国内资深记者，擅采访、撰报道、会策划，人脉丰富；

一年自主创业，成功操盘多个现象级的公关营销案例，其中被《企业家》评为中国十大营销理品牌创业企业的营销项目，获得百万级天使轮融资；

毕业于中国传媒大学。



**王东卫** 商学院负责人

互联网资深从业者

曾就职于 Google Adwords 关键字，阿里巴巴 B2B 中供铁军 7 年市场 BD 经验；

曾和阿里人一起创办跨境移动互联网平台，负责平台招商、运营工作，专注于移动互联网商家招募及市场拓展；



**王向阳** BD 负责人

连续创业者，连续参与缔造过两家独角兽公司，以达和饿了么。

线下 BD 团队开拓者，带领团队实现双百万订单，校园活动营销，商圈线下营销发起人，大学期间创立创业科技，获得第一轮融资，月利润峰值达 200 万，曾在大学担任创业导师。



**罗嘉俊** 品牌负责人

连续创业者，5 年互联网营销经验。

曾任职于世纪华创广告集团（4A），13 年开始独立创办广告公司，1 年时间成为当地知名广告企业；涉及品牌营销、渠道推广、传媒等多个方向，年营收超千万。

具有丰富的团队管理及品牌营销推广经验

## 团队介绍



李家行 资深架构师

前美国说技术总监, 食神编程技术负责人。曾在基网网络负责技术研发。

2004 年开始从事互联网产品研发工作, 参与负责千万级规模高性能、高并发的大型互联网项目: 美国说 HIGO, 食神编程, 听云 APM



穆丹 运营经理

5 年互联网运营工作经验, 带领团队负责过新媒体代运营, 做过互联网金融保险项目, 了解互联网服务行业运营模式;

曾任职于腾讯汽车, 负责全国城市业务的运营管理, 涉及业务流程规范及培训, 数据监控, 平台策略运营, 效果跟踪及分析用户使用行为, 提高用户活跃度, 减少流失等。



刘昌奎 产品经理

iHandySoft 核心产品经理, 核心项目主要负责人。

14 年初加入 iHandySoft, 参与多款千万级移动互联网工具类应用的产品设计和发布。

14 年 5 月开始全程参与并负责 iHandySoft 核心新品健康项目, 10 月首款产品发布即获得北美工具榜第一。次年开始独立负责健康 Android 系列产品规划设计与发布工作。

南开大学计算机学士



陈彦蓉 后台运营

曾就职于安信证券投资银行部

大学期间创立校心楼社, 为全校 4 万多名师生服务。2010 年在波兰首都华沙市政府心理机构实习, 为当地 47 万市民提供心理咨询服务

美国克利夫兰大学金融硕士



张金礼 数学培训负责人

连续创业, 大学期间开以小卖部、饭店、婚庆公司。2012 年接触驾校行业, 从事基础的教练培训, 招生服务覆盖郑州市每个高校区, 至今累计培训学员超 2000 人。对驾考服务有独到的见解, 对培训考试有着丰富的经验

毕业于江西理工大学



## 改革的力度

**2014/04**

公安机关改革座谈会明确  
提出将试水驾考改革

**2015/04**

公安部全面贯彻自学  
自考相关政策

**2015/07**

全国范围内有19个省、  
1个自治区开通网上  
自主预约考试系统

**2015/11/30**

国务院办公厅转发公安部、交  
通运输部《关于推进机动车  
驾驶人培训考试制度改革意  
见的通知》。

**2016/04**

部署驾驶人培训考试制度  
改革工作启动重大改革试  
点。

改革目标：2018年，完成改革重点工作任务，基本建立开放有序、公平竞争、服务优质、管理规范驾驶培训市场体系，解决培训考试中的不便利、不规范、不经济问题。

## 行业存在的问题



## 我们的解决方案

### 线上 服务平台

#### 预约练车

(普通班) 3人1车  
(VIP班) 1人1车  
不再需要排队  
随约随学

#### 教练评价

独创教练星级评价  
考核体系, 教练工  
资多少钱, 学员说了算

#### 线上报名

提升报名效率  
简化报名流程

#### 星级教练

教练统一培训上岗,  
薪酬体系与服务质量挂钩。

#### 专属客服

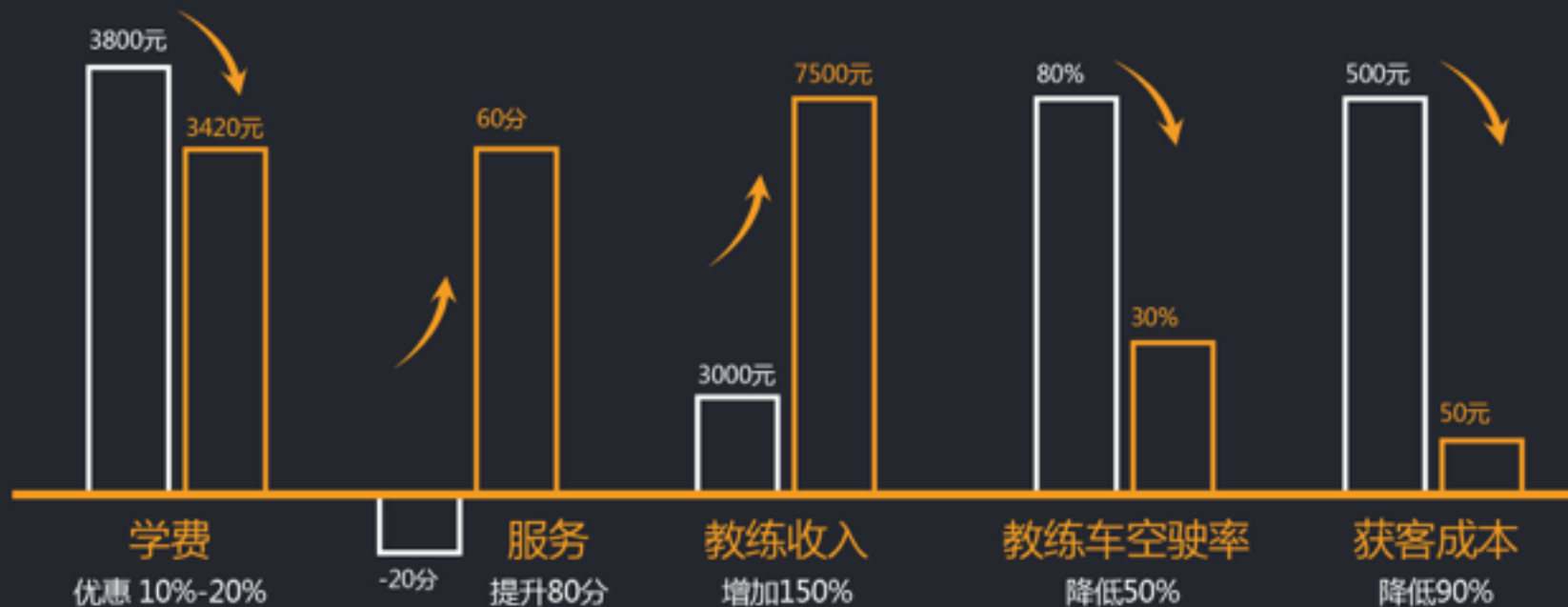
每个训练场配备一位学车总监,  
专门对接学员在学车过程中的  
遇到的各种问题。

#### 碎片化训练场地

教学场地遍布全城,  
学员就近练车,  
大大提升效率。

### 线下 培训体系

## 平台价值



## 商业模式

把眼前的事情做到极致  
未来的美好自然呈现

**学车市场** | 驾考 陪练 试驾 保险

**车前市场** | 新车团购 二手车买卖 车辆短租

**车后市场** | 汽车美容 保养 金融



## 战略规划

### 全国性的互联网驾校连锁品牌

参股、控股、收购中小型驾校  
建立高端驾校服务VIP旗舰店

广度

校中校+挂靠教练学车总监平台模式

迅速扩大服务覆盖范围，  
快速复制、保持较高的服务品质

第二阶段

2016/7 ——

深度

驾校运营商

输出品牌、输出管理、输出服务标准、导入学员  
进行驾校运营商模式的积极尝试和推广

第一阶段

2015/11——2016/7

第三阶段

2017/6 ——

# 发展速度



## 2015年

- 07月 公司成立
- 08月 1.0产品上线测试
- 09月 启动试运营
- 11月 正式开通成都、武汉、深圳
- 12月 2.0产品上线

## 2016年

- 01月 开通济南、广州、长沙、西安、南昌、石家庄、天津
- 02月 开通厦门、合肥、郑州  
新产品3.0上线



4月底开通20城  
8月底开通50城  
16年底开通80城

## 我们的数据

截止到3月17日



**14座**  
开通城市



**80人**  
教练队伍



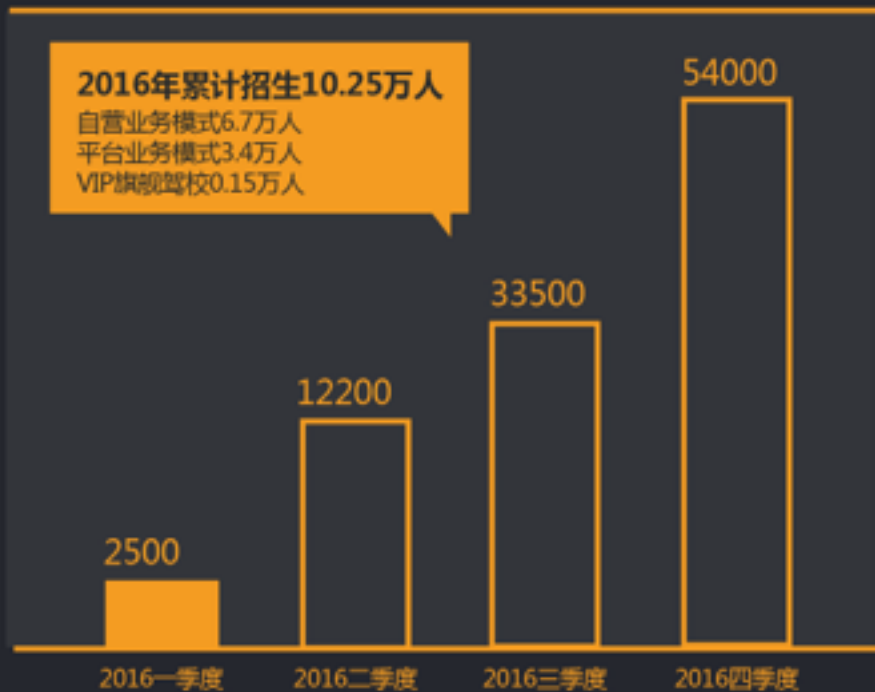
**36个**  
训练场地



**2个**  
托管驾校

2016年底，预计开通城市80座，训练场地增加至400个，教练队伍扩大至800人，计划收购并开设5所VIP旗舰驾校。

## 财务预测







## 竞品分析

### 传统驾校

1200 亿

全国 14000 多所  
传统驾校

发展遇到瓶颈 需要转型升级

### 互联网驾校

1 亿

猪兼强、58 学车、91 恋车、  
萌萌学车、1217 驾驶学院、  
好好学车、车轮考驾照、  
UU 学车等

刚刚起步 蓝海中的蓝海

## 竞品分析

	趣学车	58 学车	91 恋车	猪兼强
产品定位	品牌 + 连锁经营	品牌 + 招生平台	品牌 + 招生平台	品牌驾校
开通城市	天津、成都、厦门等 23 个城市, 8 月将覆盖 50 个城市。	仅在杭州、长沙 2 个城市	深圳、西安、重庆等 14 个	广州和武汉 2 个
4 月用户规模 / 运营数据	1632	200	300	500
教学质量 & 服务标准	通过校中校全自营和学车总监半自营的模式开展连锁经营, 拥有自有的教练车和教练, 通过统一服务标准来确保高质量、高口碑。	平台负责招生, 将学员输出给合作教练, 并制定服务标准, 合作教练按照标准执行教学, 在实际教学质量和服务标准的执行上大打折扣, 导致服务体验不好, 进而使得招生量一直低位徘徊, 教练对平台的认可度不高。	平台负责招生, 将学员输出给合作教练, 通过收取少量保证金的方式来保障学员的利益, 对合作教练要求不得乱收费和吃拿卡要, 没有其他的服务标准要求, 合作教练对平台收取保证金的方式不认可, 走私单非常严重。	传统驾校换了一个名字, 通过投放巨额硬广获取用户, 实质上没有教学质量和服務标准的提升。

## 竞品分析

	趣学车	58 学车	91 恋车	猪兼强
发展速度	通过校中校全自营和学车总监半自营连锁经营的方式实现全国遍地开花。	通过和教练签约的平台方式,可以实现较快的发展速度,但可惜目前只拓展了 2 个城市。	通过和教练签约合作的平台方式,可以实现较快的城市复制。	重资产模式,投入大,运营成本较高,复制较慢。目前只拓展了广州、武汉 2 个城市。
商业模式	采取城市合伙人制度开展自营连锁经营,校中校全自营和学车总监半自营轻资产模式启动资金少,运营成本低。在复制的速度和服务的深度做了一个很好的平衡,在 5 个月内复制了 14 个城市,并获得了非常健康的现金流。	主要通过补贴的方式获得较多的签约教练以及付费用户,目前尚无清晰的盈利模式。	主要通过收取保证金的沉淀资金方式实现收入,但不能覆盖获客成本,目前尚无清晰的盈利模式。	传统驾校换个名字实现互联网的转型,通过巨额广告投放进行招生,获客成本高昂。且重资产模式投入大,运营成本高,目前为亏损状态,暂无法实现盈利。

## 竞品分析

	趣学车	58 学车	91 恋车	猪兼强
质量 & 服务 & 口碑排序	1	3	2	4
可复制性 & 发展速度排序	2	3	1	4
盈利能力	1	2	3	4

相信年轻人的力量

百年一遇的创业良机



# THANKS



**4000 123 808**  
[www.goxueche.com](http://www.goxueche.com)