# 汽车平台

备注

粉红色背景的文字 表示 必须要完成的内容

**红色粗体** 表示 重点内容

## 汽车交易平台 (taoiche.cn)

中文名：淘爱车

淘宝的汽车交易没有做起来，它的重点是小商品。

京东，亚马逊等也没有线上交易汽车，它们的重点是电子产品。

当当重点是图书

凡客重点是衣服

苏宁，国美重点是电器。

汽车之家重点是车友会。

我们做线上汽车交易，类似**淘宝的汽车交易平台**。

现在汽车的交易主动权在卖方，即：如果车型好卖，则抬高价格，如果不好卖，则压低价格，在平台上，平台约束买卖双方。

以买家为中心，买家进来后，先选车型，然后查出该车型在各个4S店的价格。

以信息真实可靠，能真实付款为基本原则。对营销双方进行约束。卖方交保证金，买方下单交定金。买方付款提车时，定金转到商家。这个淘宝已经做了。但他们没标明实际汽车的价格。说明汽车价铁格不透明。

我们把不透明的东西做透明。

对于每个商家的库存，做到真实有效，用户可以看到实时库存，用户下单后，如果指定时间

内不发货，则按买家订金的双倍扣款。一份交给买家，一份交到平台。如果用户指定时间不提车，则扣除定金，一半交到卖家，一半交到平台。

整个物流是透明的。物流号，电话。

对于卖家，多一个销售渠道。

对于买家，多一个选择机会。

帮商家卖车， 帮买家选车。

商家后台对进销存管理，数据分析。

1. 进销存
2. 前台商铺
3. 维修保养。独立。
4. 客户管理 (微信)
5. 财务系统（核算，**预算**），数据保密性。高级功能收费。
6. 数据分析(商品促销数据分析)

# 汽车交易平台整体战略规划

## 市场分析

买家目前的步骤

* 1. 网上了解基本信息，确定车型范围
  2. 网上价格查询，4S 店比价
  3. 根据提车时间及优惠程度确定车型。

## 竞争分析

由于汽车价格随时变化，所以用户买汽车还不能像在网上超市买东西那样。

## 受众分析

潜在的汽车买家。

## 产品分析

我们做线上汽车交易，类似**淘宝的汽车交易平台**。

现在汽车的交易主动权在卖方，即：如果车型好卖，则抬高价格，如果不好卖，则压低价格，在平台上，平台约束买卖双方。

以买家为中心，买家进来后，先选车型，然后查出该车型在各个4S店的价格。

以信息真实可靠，能真实付款为基本原则。对营销双方进行约束。卖方交保证金，买方下单交定金。买方付款提车时，定金转到商家。这个淘宝已经做了。但他们没标明实际汽车的价格。说明汽车价铁格不透明。

我们把不透明的东西做透明。

对于每个商家的库存，做到真实有效，用户可以看到实时库存，用户下单后，如果指定时间

内不发货，则按买家订金的双倍扣款。一份交给买家，一份交到平台。如果用户指定时间不提车，则扣除定金，一半交到卖家，一半交到平台。

### 开发方案

1. 平台开发 (3个月\* 4 个人= 18万)
2. 数据监控与分析，平台优化。分析：热门关键字，访问人群，网页浏览深度，咨询统计分析
3. 机器人客服
4. 网站的 SEO。（技术实现）
5. 邮件群发，短信群发（1个人月 = 1万）
6. 手机端应用
7. 美工前端设计 (1个人\*3个月= 2W)

### 运营方案

#### 平台推广方案（市场营销）

尽量不要使用竞价排名，不具有性价比

1. 完善本身功能，完善经营理念，广告文字，完善双方规则，法律约束。
2. 论坛推广。在各个论坛发贴进行产品宣传。
3. 口碑推广，让开始仅有的用户满意 (1个人月 = 1.3万)
4. 事件营销，对出现的意外事件，扩大影响，采取合理，合法的手段，尽量满意客户意愿意。
5. 邮件群发。

市场营销还需要做价值客户信息收集，业务扩展（如CRM系统，CSM系统）

#### 销售

1. 4S 店推广
2. 和商家签定合同

由于签单也没有产生直接利润，可采用工资+业绩的方式。

#### 促销方案（产品策划）

1. 店庆
2. 十一
3. 购物节 11.11
4. 特殊节日，如 五一，中秋
5. 利润高的新品，或快过期的积压货，对部分产品分类或标注 。清仓，热卖，人气，销售榜产品，团购活动，商家限时特价（商家店庆）。
6. 现场互动活动

产品策划还需要做海报设计（美工实现），各广告词，宣传册，活动策划方案， 商家级别定义。

##### 运维方案（运维）

1. 数据检查，数据维护，系统维护
2. 客服答疑 (1个人，每月 6K )

## 赢利点分析

1. 微信
2. 预算高级功能。
3. 如果交易双方成功，则不收费，促进成交量。
4. 如果买方毁约，则与卖方平分订金，如果卖方毁约，则对卖方双倍惩罚
5. 卖方的保证金
6. 平台首页活动与广告

按单个每月 5K 算。

首页可设置（参考京东）6个幻灯片大屏广告（高端车），每个每月1W \* 6 = 6W

6个中幅幻灯片广告（中端车） 每个每月 6K \* 6 = 3.6W

每个种类的车展示2个大幅广告，共22 个，每月 1W \* 22 = 22W

广告每月收入： 30万

## 投入与预期

第一期：开发阶段投入： 约为 20万 ，回报为0

第二期：运行期投入：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 阶段 | 支出 | 收入 | 赢利 |
| 开发阶段 | 3个月 32万  开发 20万+ 推广 1.3 万 + 服务器 + 2W + 1.5W | 0 | -32万 |
| 初级运行期 | 12.5 万 \* 3个月  开发6.6W + 运维客户 0.5 万 + 市场销售4个人 2W + 2W + 1.5W | 0 | -70万 |
| 收入期 | 13W | 10万 | -67万 |
|  | 13W | 20万 | -50 W |
|  | 13W | 30W | 23W |
|  | 13W | 30W | 4W |
| 发展期 | 增加客户，策划，开发细分。  20W | 30W | 21W |
|  |  |  |  |

第三期：成熟运行期投入: