

# “掌上加油” 项目方案

北京高阳捷迅信息技术有限公司

2017年6月

# 目录

1

公司介绍

2

掌上加油

3

业务升级

4

技术方案

5

运营服务

# 公司介绍

2005年公司成立，  
联通缴费卡全国  
中心

2006年红杉基金投资  
互联网充值和互联网卡  
兑换

2013加入大唐高鸿（股票代码：000851）  
互联网充值及卡兑换领跑者

2015中国石油缴费卡  
2015两桶油加油卡充  
值

2016 “车主平台”  
“掌上加油”



## 最大的缴费卡系统开发商

承建包括中国联通、中国移动全国中心和三家运营商的多省统缴费卡系统、北京歌华有线缴费卡系统、中国石油全国缴费卡系统。

B

## 最大的互联网充值服务商

支持包括话费、流量、加油卡、游戏点卡等多种线上充值业务，是阿里巴巴、腾讯、京东、银联等企业的虚拟产品的主要供应商。

C

## 互联网行业服务践行者

高阳捷迅在成品油零售和通信两个行业，以营销为核心做互联网+的服务

A



# 合作伙伴

高阳捷迅的合作伙伴涵盖支付平台、运营商、各大电商、银行、保险等行业：



# 目录

1

公司介绍

2

掌上加油

3

业务升级

4

技术方案

5

运营服务

# 掌上加油

## 业务系统

### 支付

在线加油

合约加油

消息通知

电子账户

非油支付

财务结算

### 营销

油站导航

用户信息

发票信息

卡券

用户等级

积分计划

## 管理系统

### 管理

加油站运营  
管理系统

加油企业运营  
管理系统

数据

配置

阿里云  
平台



## 服务体系



运营专员



营销专家



数据分析师



技术专家



客服专员

# 目录

1

公司介绍

2

掌上加油

3

业务升级

4

技术方案

5

运营服务

# 业务升级—支付升级

支付升级



# 支付升级—在线加油



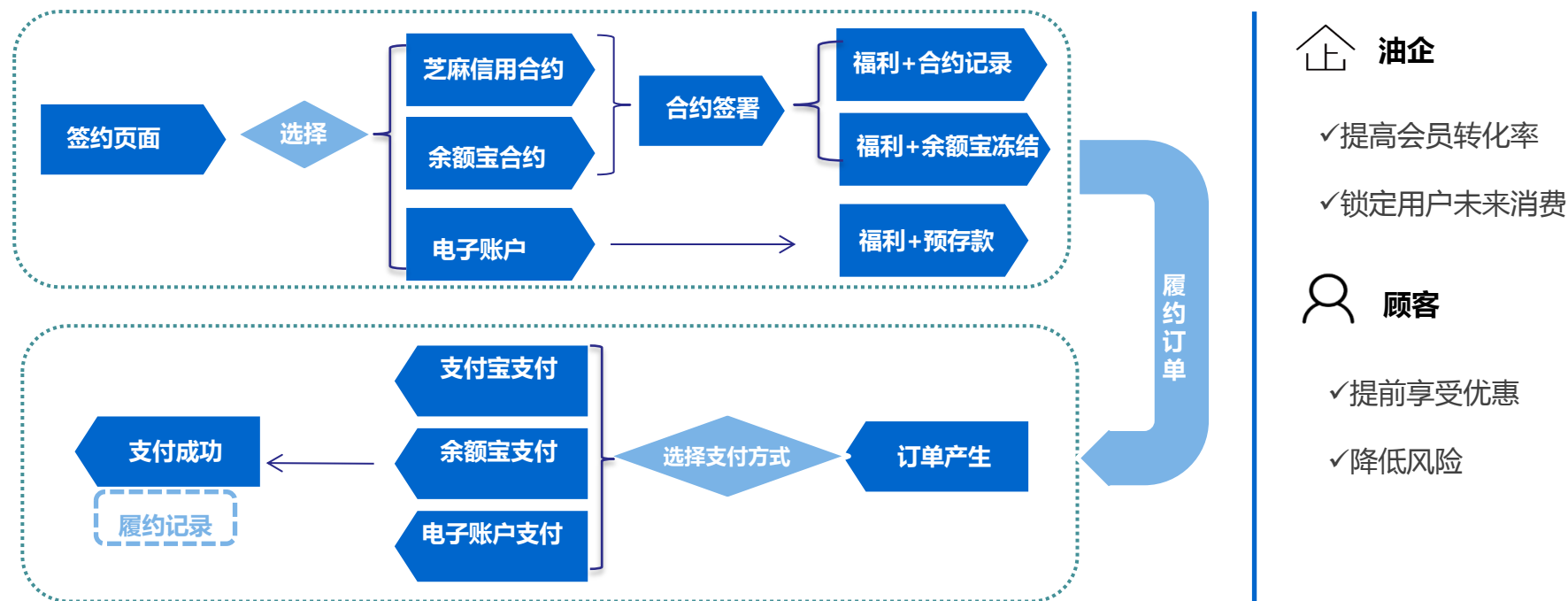
导航入站 .....> 通过扫码关注/直接打开现场加油 .....> 客户：在线输入枪号金额支付 .....> 客户离站

加油员：接受通知，确认金额

- 无需排队、下车、找零
- 消费账目随时可查
- 动态辨识口令，避免骗单
- 可辨识、分析客户行为
- 实现快速对账、交接班

# 支付升级—合约支付

**合约加油定义：**客户（为了获得福利或优惠）承诺**一定时间段内**在指定油站**累计消费约定金额**的油品。



最终实现**尽可能持续的**到站消费

# 支付升级—页面展示



签约

< 返回 合约加油

签约加油站: 美美加油站

承诺金额: 500元

合约期限: 15天

合约方式: 余额宝

合约金冻结与您承诺金额等额的资金在余额宝中收益, 该资金可用于合约加油站的现场消费, 非合约商户则无法使用。

☒ 同意《合约加油条款》

确认



< 返回 授权确认

商品名称: 冻结500.0元

金额: 500.00元

授权金额将冻结在余额宝中, 冻结期间不能使用但仍享有收益。

☒ 同意《授权冻结及支付服务协议》

确定



< 返回 冻结 筛选

资金冻结期间, 仍可享受余额宝正常收益。

标准授权业务余额宝冻结 530.96 >

2017-06-07 13:45



< 返回 余额宝

2.50

昨日收益(元)

可用余额21416.65元

冻结金额530.96元

674.40 4.0900

累计收益(元) 七日年化(%)

优化投资

4.712%

余额宝用户专享 有望赚更多

30天期限 1000元起购

七日年化收益率 (6月5日) 立即申购

履约

< 返回 在线付款

加油站内请勿下车使用手机

您当前在: 美美加油站

枪号: 3

3号枪 95#汽油

油品: 300.00

非油品: 19.28

可用余额: ¥30.00

打印发票

油品优惠: ¥9.01

总计: ¥310.27

确认支付



< 返回 在线付款

加油站内请勿下车使用手机

您当前在: 美美加油站

枪号: 3

3号枪 95#汽油

使用合约付款

¥310.27

选择合约: 余额宝-夏日合约 >

承诺金额: ¥500.00

已履约金额: ¥0.00

到期时间: 2017-06-22

立即付款



< 返回 明细

解冻-解冻业务-确认解冻 189.73

2017-06-07 13:43

解冻-解冻业务-确认解冻 310.27

2017-06-07 13:42



< 返回 关闭 消费记录

订单号码: 4117060713422300542

订单时间: 2017-06-07 13:42:24

加油站: 美美加油站

95#汽油(油枪3): ¥300.00

非油品: ¥19.28

余额抵扣: -¥0.00

优惠: -¥9.01

总计: ¥319.28 共优惠: ¥9.01 实付: ¥310.27

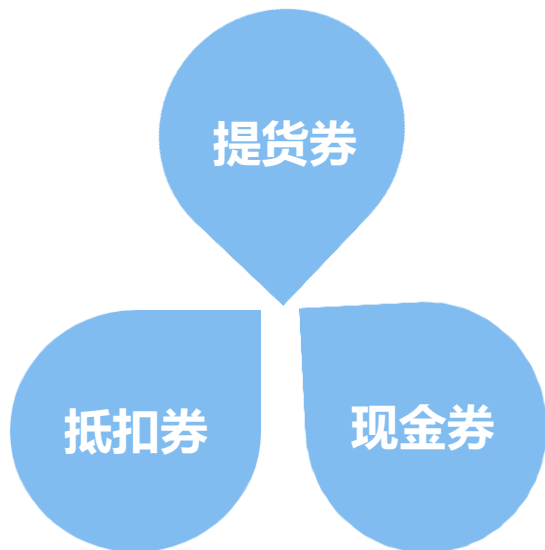
# 支付升级—财务结算

订单信息详尽支持方便和多样的清结算：

- 可以进行各种结算，平衡营销、服务等各个方面的利益关系；
- 营销行为和生产行为分离，使创建更多场景的营销成为可能。



# 支付升级—卡券



特点：

- 时限、规则自由定制
- 订单结算即刻减免
- 油非互动
- 跨界营销

券设计：

- 油品券
- 非油券
- 礼品券
- 合作券



# 业务升级—营销升级

营销升级

# 营销升级—顾客导流

通过【支付宝---加油服务】入口进行导流



# 营销升级—会员体系建立

立体的会员体系设计：

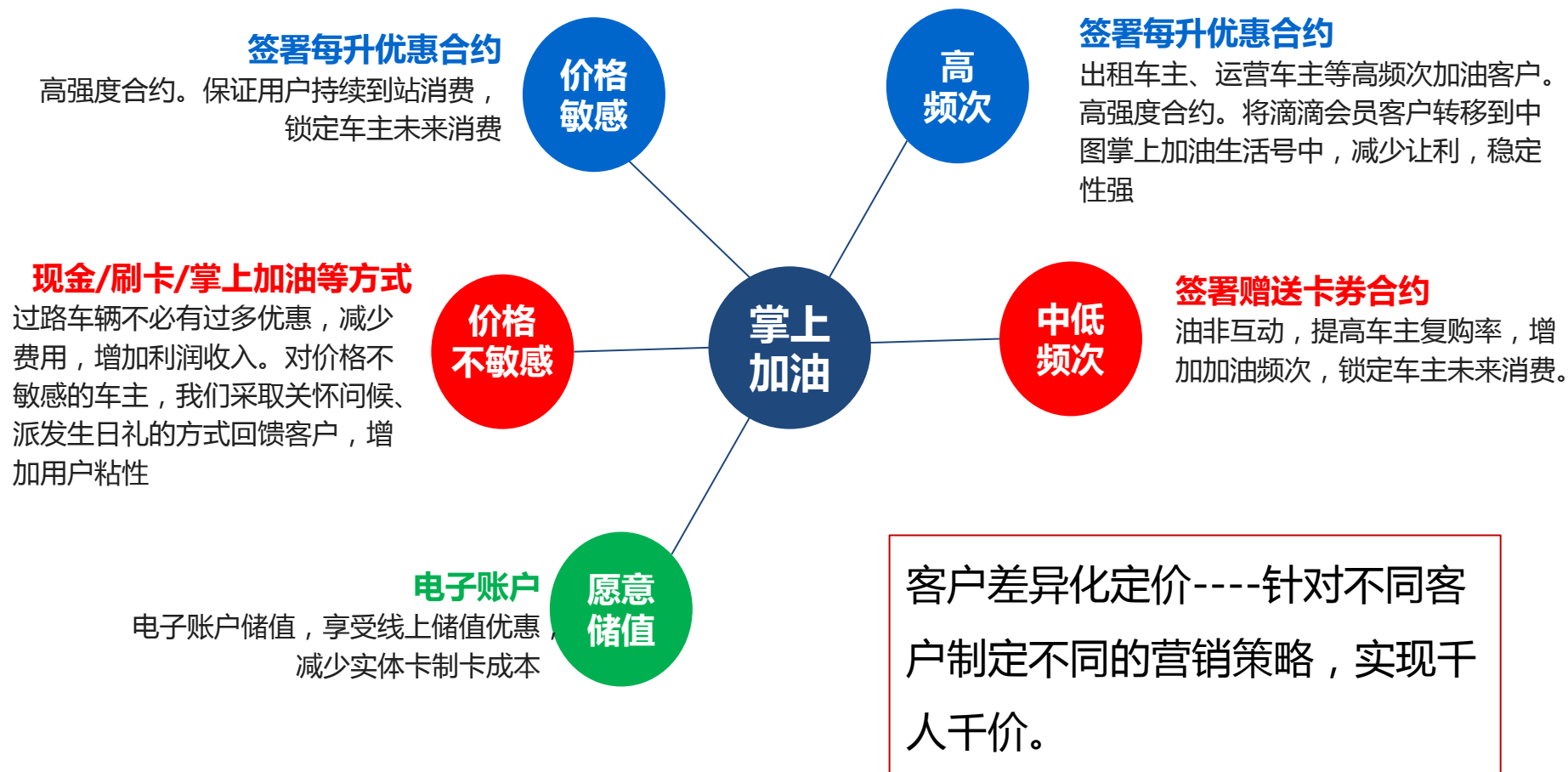
营销手段	性质	回报方式
会员等级	福利	非油、洗车、生日礼、关怀、卡券
会员积分	回馈	比如：100元/分
会员合约	承诺	专属优惠

**积分重积累 合约重信用 等级来统筹**

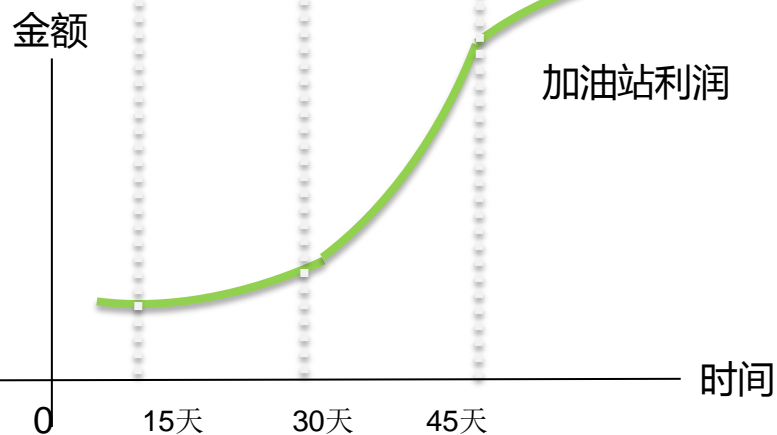
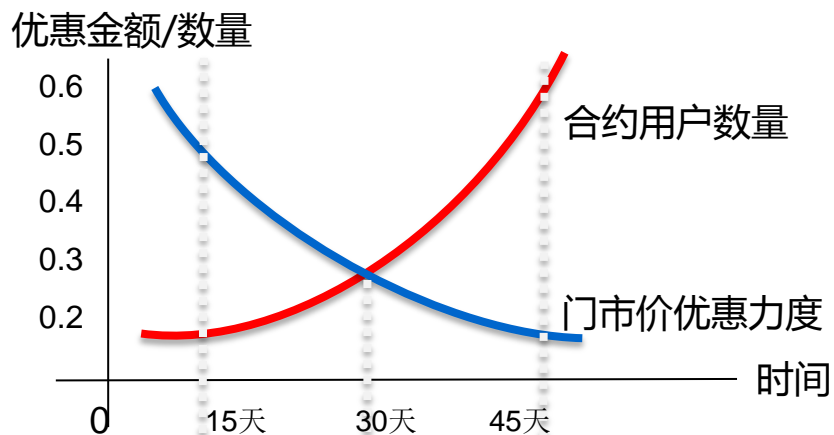
用户类型	月消费	会员等级	会员积分	会员合约
A(30公里/日)	500元	✓	✓	✓
B(50公里/日)	800元	✓	✓	✓
C ( 80公里/日 )	1200元	✓	✓	✓
D ( 快车、小货 )	3000元	✓	✓	✓
E ( 出租车 )	6000元	✓	✓	✓



# 支付升级—合约设计



# 营销升级—有效运营



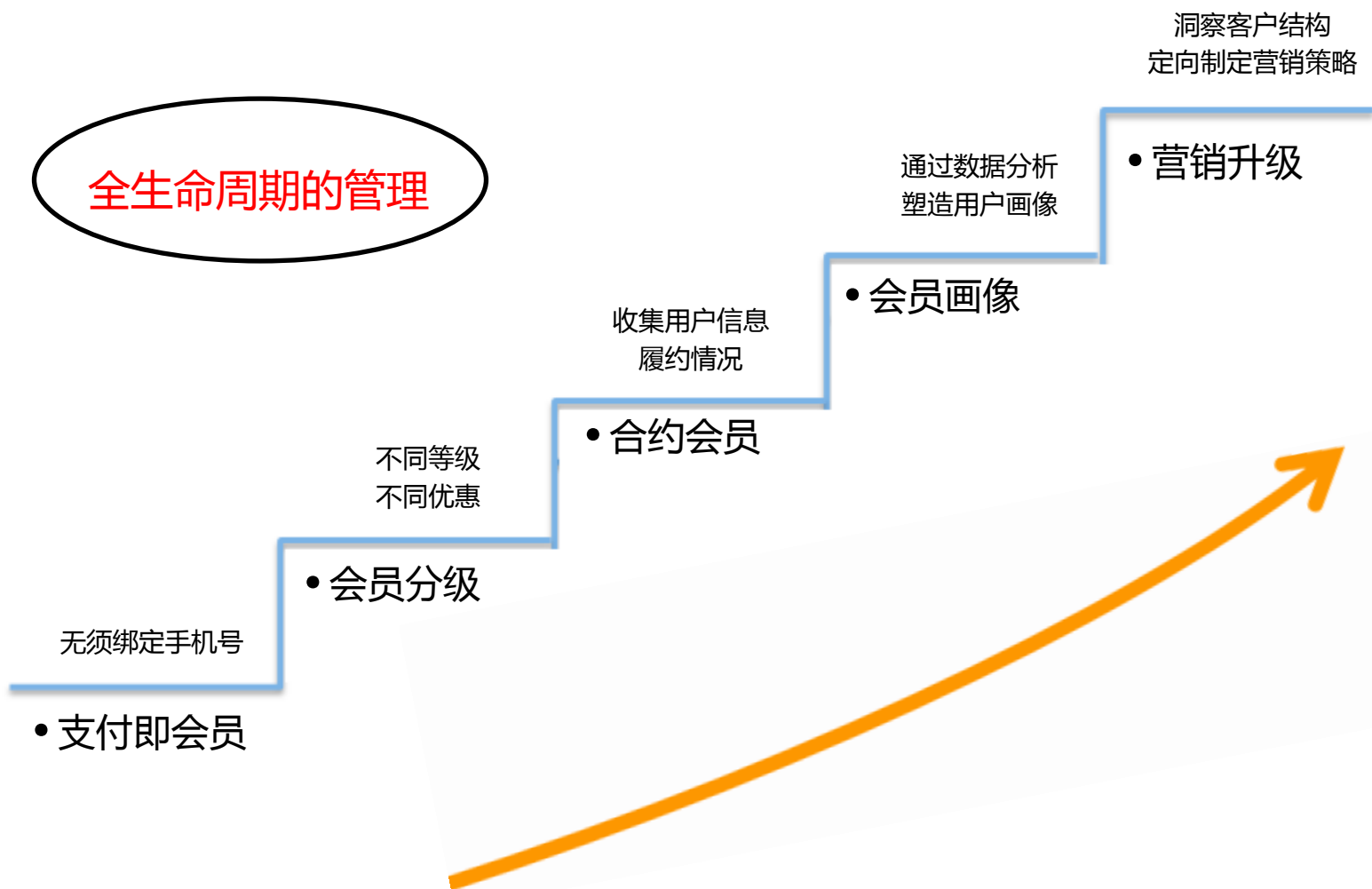
油企

- ✓提高加油站效益
- ✓锁定用户未来消费

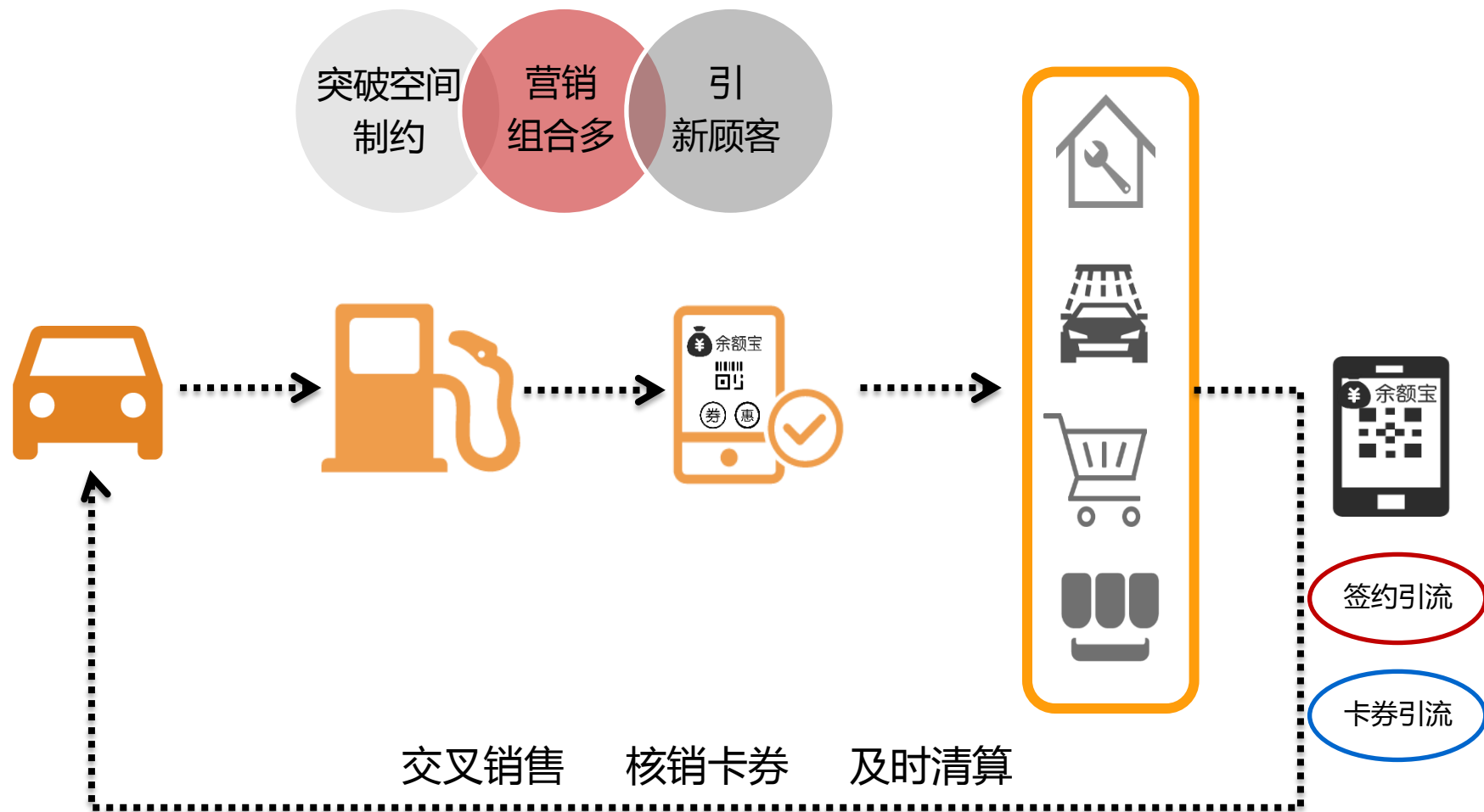
顾客

- ✓提升顾客体验

# 营销升级—精准营销

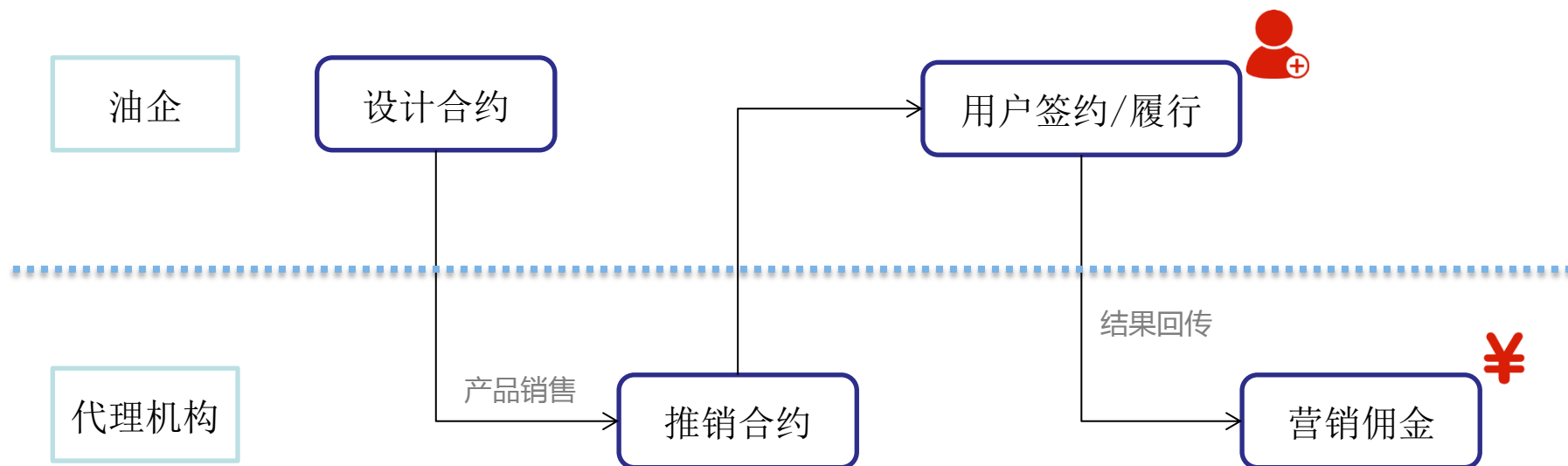


# 营销升级—跨界营销



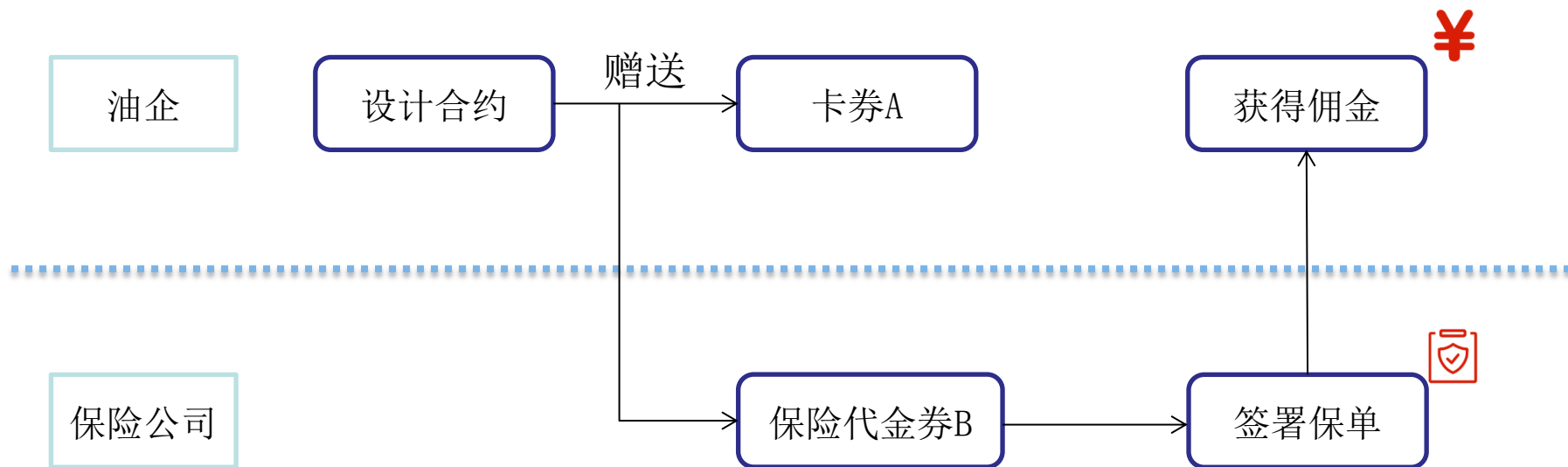
# 跨界营销—代理销售

**开源：**增加更多的社会渠道入口，达到双赢的局面



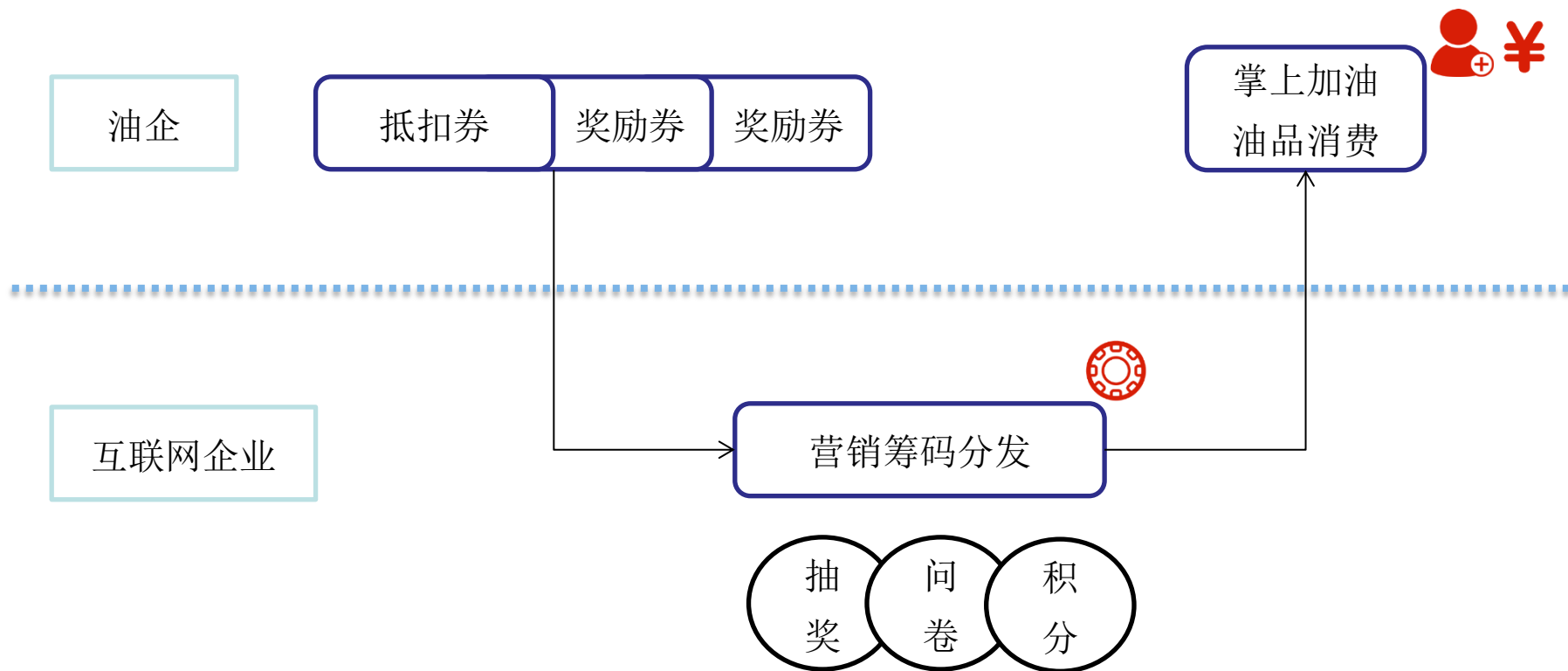
# 跨界营销—合约捆绑

**互惠：**提供第三方福利券码，帮友商获得订单，油企赚取佣金



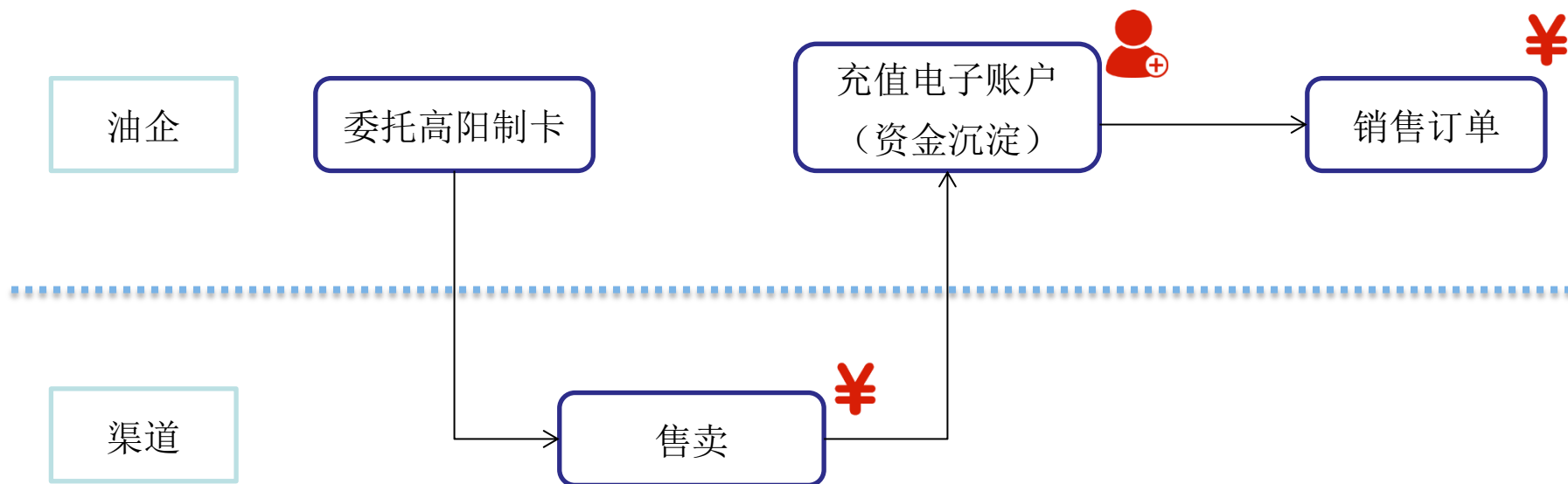
# 跨界营销—小额激励

**机会：**通过小筹码方式获得更多的入口机会



# 跨界营销—加油充值卡

合作：增加充值卡销售渠道，吸引更多资金的沉淀





# 跨界营销—车务服务

为车主用户提供一站式车后服务信息平台：

解决用户一站式办理违章、年检等车务业务。



违章查办



车辆年检

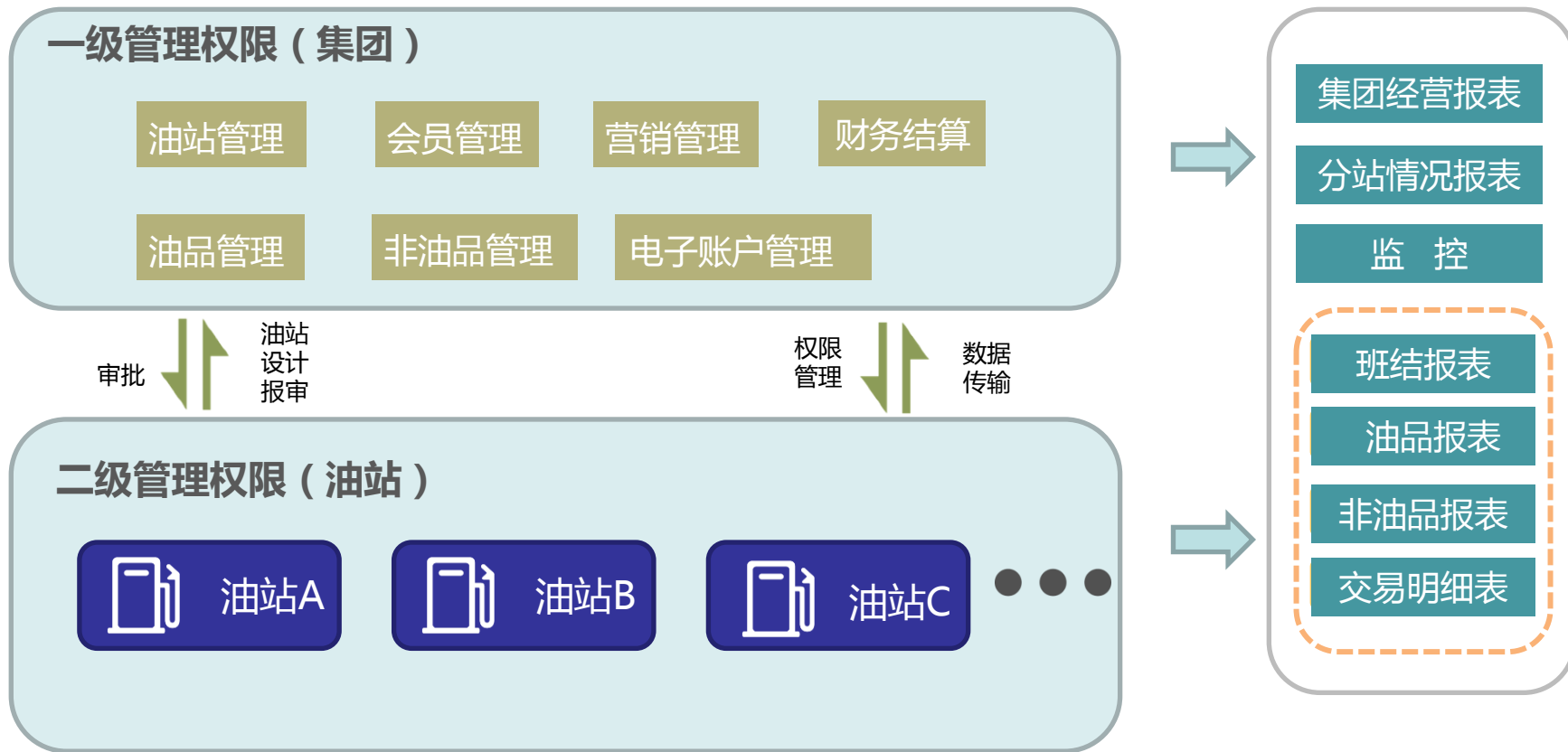
- ✓ 全国300多个城市的违章查询及代办
- ✓ 数据源自官方，结果与官方同步
- ✓ 高效、专业的服务团队

# 业务升级—管理支撑

管理支撑

# 管理支撑

两层管理层级设计，实现统一管理、分站运营的策略。



# 目录

1

公司介绍

2

掌上加油

3

业务升级

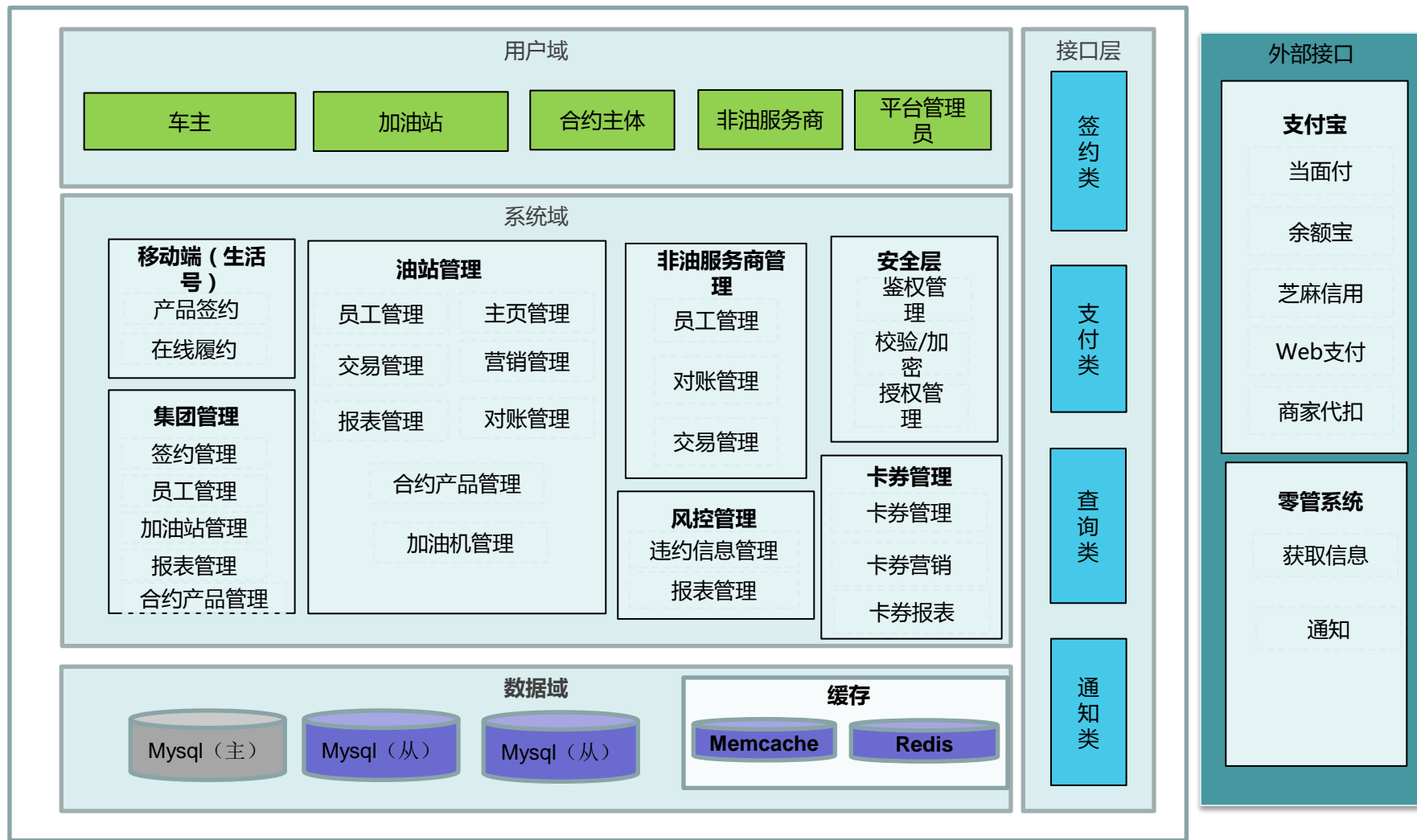
4

技术方案

5

运营服务

# 技术方案—系统边界



# 目录

1

公司介绍

2

掌上加油

3

业务升级

4

技术方案

5

运营服务

# 运营服务

1周

## 准备条件

- 方案确认
- 合同签署
- 资料收集

2-3周

## 上线准备

- 首批明星站上线
- 支付宝开户
- 系统实施
- 油站开户
- 功能数据配置
- 测试

1天

## 培训

- 集中现场培训
- 远程支持

1月

## 保障

- 试运营期保障

1月

## 全面上线

- 其余加油站上线



感谢聆听！