

车加家商业计划书






一个共享和预约车位的智慧停车平台



主讲人：周怀宇 职务：CEO 公司：车加家网络科技有限公司

提供停车位预定与共享的平台

车加家智慧停车项目简介

-  用户定位：私家车主（C）/物业停车场（B）
-  需求定位：合理错配停车资源，优化停车难问题。
-  使用场景：智慧社区居住停车服务，商圈写字楼出行停车服务。
-  盈利模式：租赁提成、银行佣金，广告佣金，停车押金池。
-  产品服务：居住车位管理、电子支付、车位错峰预定、车位分享。



行业痛点

停车难，停车管理亦难

用户端

车主停车难

- 出行难停放，找不到车位
- 取车缴费排队找零麻烦
- 回家太晚没有车位停放

物业端

车场管理难

- 进出拥堵，出行效率低
- 现金收费收费漏洞多
- 操作人员多人工开支大

政府端

违停堵塞严重

- 难停车导致违停普遍
- 四处找车位引起拥堵
- 加大了汽车污染物的排放

产品与服务

车加家停车一体化解决方案



停车场经改造后

- ✓ 收费效率提升2-3倍
- ✓ 车辆进出仅需8秒
- ✓ 通行效率提升8-10倍
- ✓ 人工值守成本缩减1/2



产品与服务

我们提供这些服务

实时
车位
信息

错峰
预定

车位
管理

月卡
续费

按日
退保
费

电子
支付

车位
共享

TOLLY

同利场内服务管理系统

管理员 suwk12 下午好! 退出

完整软硬件产品生态

以小区物业切入，重塑出行停车体验

岗亭端
管理系统

停车缴费
清算系统

PDA支付
终端系统

车主客户
端APP

物业运营
管理中心

中央
缴费系统

停车分布
式云平台

行为轨迹
大数中心

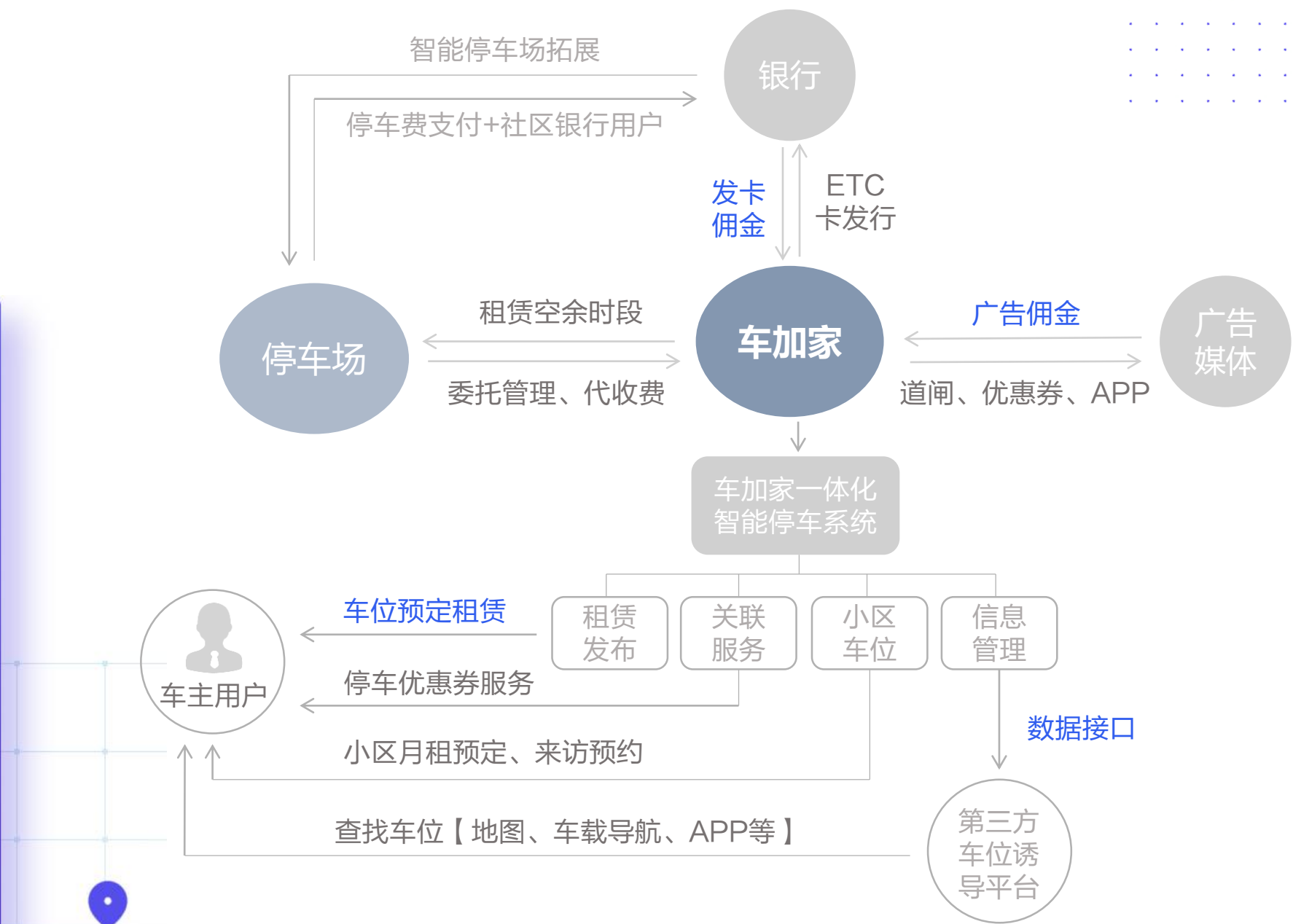
ETC/车牌识别双系统技术

自主研发嵌入式智能硬件



商业模式

通过智能改造把碎片化的停车资源连接起来，打破信息孤岛，提高资源匹配效率，盘活闲置资源提供预定服务



盈利模式

六大盈利板块



银行补贴

银行ETC卡发行佣金，已与光大、建行合作。



广告收益

停车场道闸广告与APP广告资源售卖，已与苏州广电合作。



错峰租赁

错峰租赁小区（白）写字楼商区（夜）的闲置车位收益。



共享分成

用户主动共享租赁空闲时段车位，参与收益分成。



车后服务

车险、抢修、保养、洗护...



押金池

车险分期、车贷

停车市场分析

市场缺口大、痛点明确，规模可观

小汽车保有量

2亿

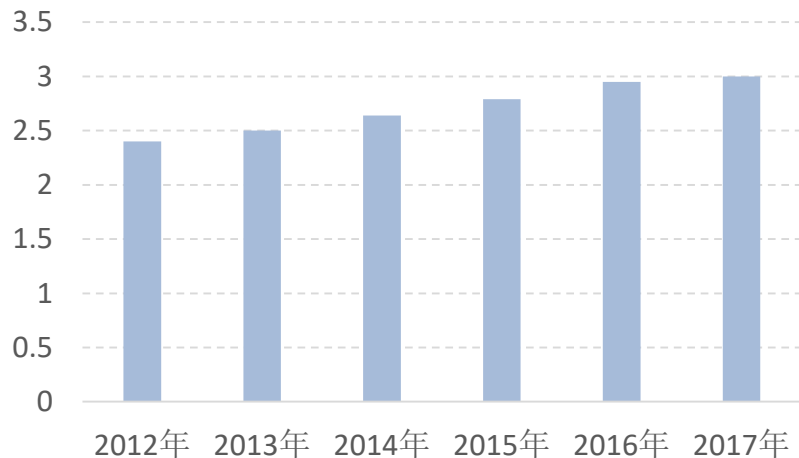
汽车年增量

2000万

目前车位缺口

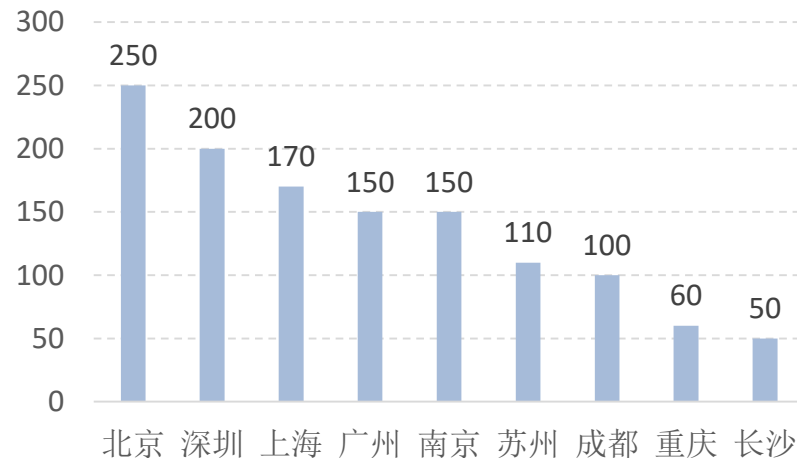
5000万

单位（亿辆） 2012-2017H1 我国汽车保有量



数据来源：公安部交管局统计

单位（万个） 主要城市停车位缺口



数据来源：中国停车网

以平均每车每年停车消费3千元计算，市场规模约为6000亿元。

竞争情况分析

四大主流模式，多集中于北上广深

全流程优化

通过三免方式，向商业车场安装设备，采用视频识别技术。成本高、变现有瓶颈。

相关竞品：[ETCP](#) | [停简单](#) | [JustPark](#)（英国）

车位锁改造

通过对车位加装智能锁，通过软件控制升降锁，从而实现车位的租赁与共享。成本较大

相关竞品：[丁丁停车](#)

信息共享

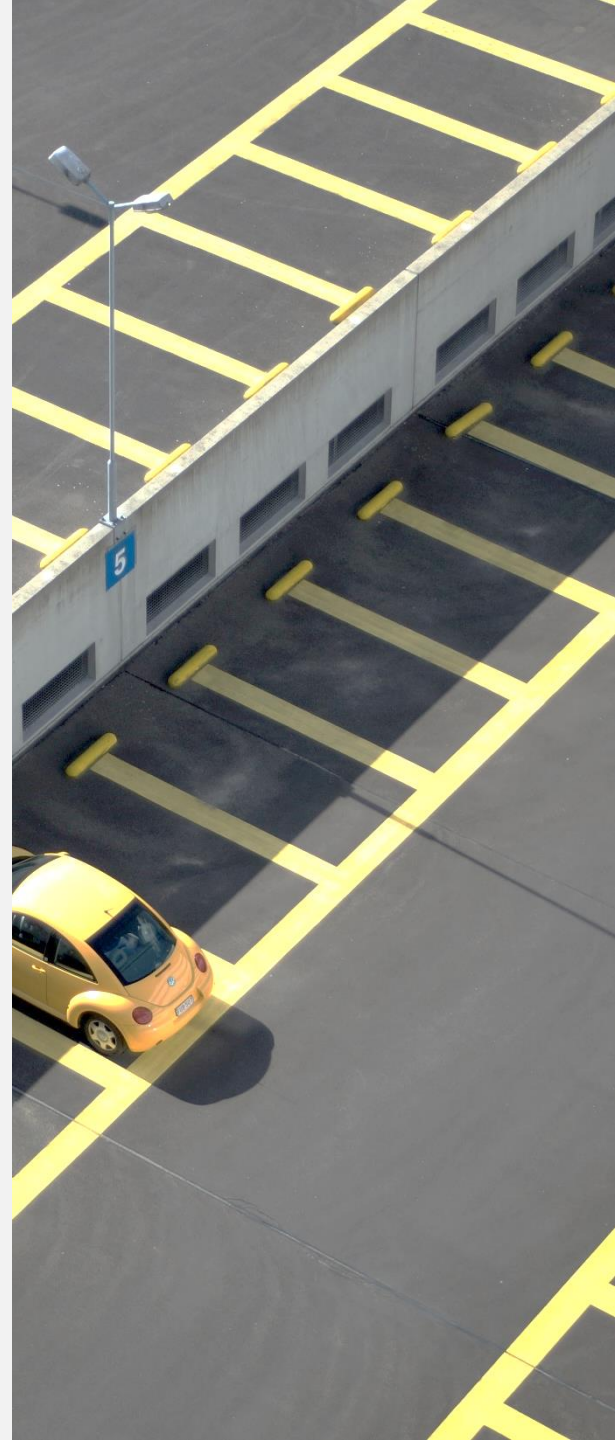
集成车位数据共享或小区车主共享方式。无硬件成本，资产管控能力弱、物业难以打

相关竞品：[Parkme](#)（美国）、[Google](#)

代客泊车

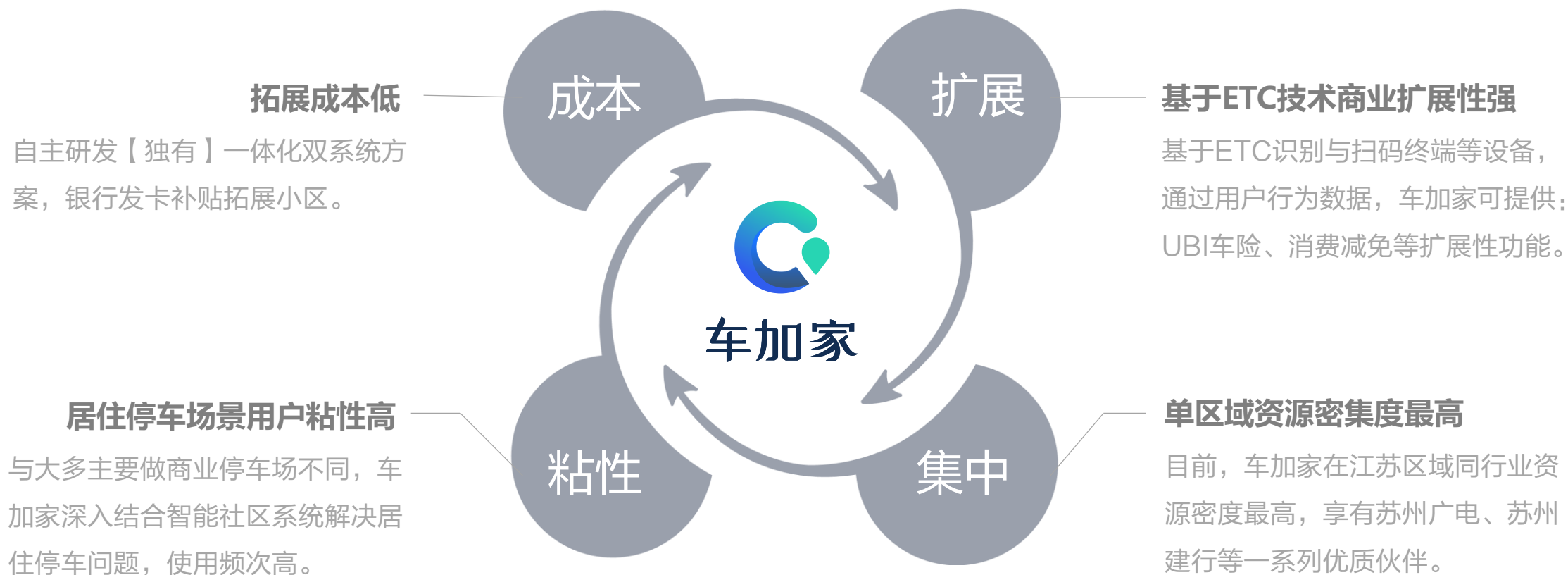
通过软件撮合车主需求与代泊员提供人工代停车服务，关键在于信任与安全。

相关竞品：[E代泊](#)



竞争优势分析

未来的竞争格局是：多方割据，全国性和区域性玩家并存



项目里程碑

2016

- 1月 车加家公司成立，产品研发启动
- 1月中 与Ezlink(新加坡)合作开发ETC停车系统
- 3月 与江苏广电传媒达成合作，共同开拓停车场资源
- 4月 自主研发嵌入式智能硬件封装进入测试
- 5月 首个物业小区改造项目启动施工
- 5月下 建设银行苏州分行与车加家达成合作协议，共同开拓停车场资源
- 6月 车加家停车分布式云平台上线
- 8月 首个商业综合体项目苏州客运西站项目通过，启动2500个车位方案施工
- 9月 停车场物业智能运营平台上线

2017

- 1月 与80家物业停车场成功合作，共计完成20000余个车位改造
- 5月 车加家停车APP客户端上线
- 8月 建设银行苏州分行与车加家确立战略合作并指定为停车服务唯一合作商





57500名
车主用户

58.12%
用户活跃率

120000次
日均使用频次

73.91%
ETC用户转化率

项目发展数据

苏州实际论证情况（30人团队）



500余家
意向签约停车场

49300个
停车位改造

270万元
银行补贴金额

15200家
停车场数据



苏州客运西站 晋合广场 中外运物流港 波司登控股集团 昆山中航城 保利居上 四季晶华 天鸿国际

华程集团 金湖湾 世纪花园 新时代花园 东方花园 水港邻里 棕榈湾 翡翠半岛 百盛花园 欧洲城 博雅苑 悬珠花园 金辉融侨城 南洋一号公馆 新加花园 加城花园 青剑湖花园 锦月新居 南麻 新起点家园 康德新 玉成家园三期 华侨花园 城市恬园 天筑家园北区 水韵花都 玉成花园一期 滨河花园二期 星海云顶花园 富元家园 安元佳苑一二期 安元佳苑六期 水香六村……

项目苏州已拓展小区示意

团队介绍

智能硬件&车联网资深团队

周怀宇

创始人&CEO

毕业于扬州大学，曾于日资500强企业EPSON任技术主管，后成功创立并运营科技企业长达15年,具备出众的领导管理才能、互联网停车行业资深人士。



徐 徽
联合创始人

毕业于北京科技大学计算机专业，Cisco高级网络工程师，前金溢科技股份有限公司车后生活O2O产品负责人。



陈振中
首席运营官

毕业于贵州大学，曾服务于香港靳&刘设计公司，先后执行过剑南春、五粮液、李宁等知名品牌全案。前票据宝金融首席产品运营官。

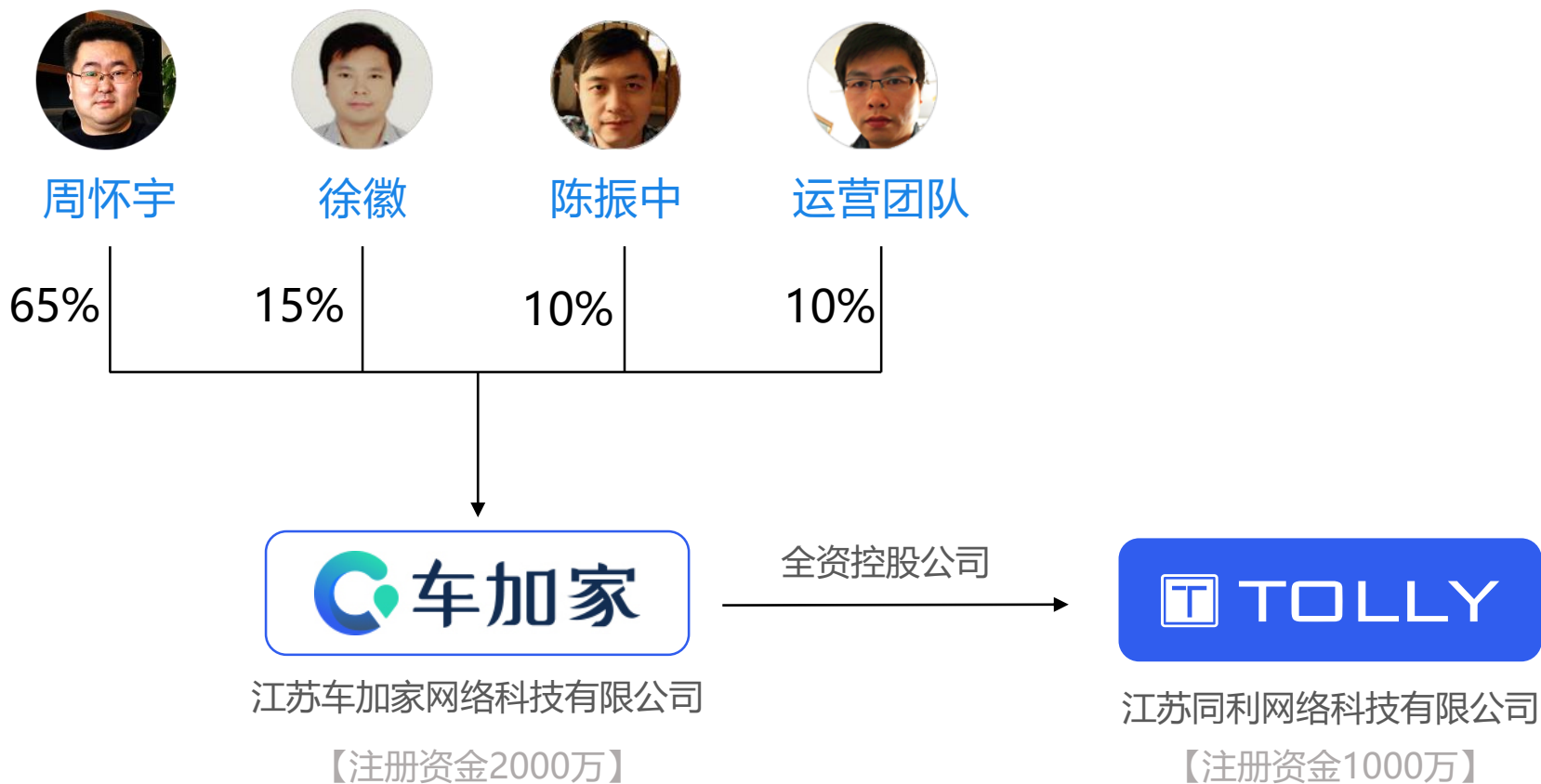


钟 海
大数据专家

毕业于法国尼斯综合理工学院，曾供职于法国国家计算机与自动化研究所从事数学模型的建立和验证（大脑神经弥散核磁共振造影dMRI）；前金溢科技股份公司数据研究员。

股权结构

车加家停车一体化解决方案

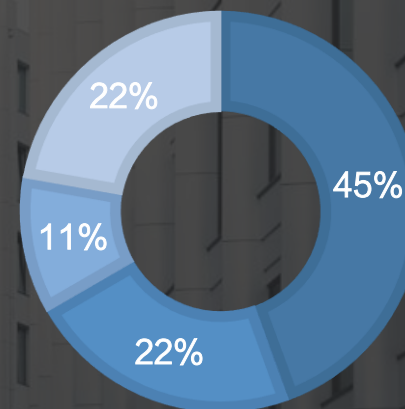


融资计划

- 融资轮次： pre-A轮融资
- 融资金额： 2000千万人民币
- 出让比例： 15%
- 历史融资： 天使轮-自筹 600万人民币

资金用途

■ 硬件投入 ■ 小区拓展 ■ 产品研发 ■ 市场推广



支出测算（一年）

投入项目	说明	单价	数量	12个月
硬件投入	车牌识别一通道	1万元	1550通道 (新增310个小区；每小区平均5个通道)	1550万
	ETC识别	0.7万元	1550通道 (新增310个小区；每小区平均5个通道)	1085万
苏州办公场地租金	720平米	35元/平米	12个月	30.24万
深圳办公场地租金	150平米	110元/平米	12个月	19.8万
人工成本	开发：20人 运营：10人 运维：4人 地推：40人 其他：5人	70万/月	12个月	840万
管理成本	公司业务正常运转所需管理成本	30万/月	12个月	360万
项目启动资金	夜间车位资源租赁 停车场运营资源租赁			500万
合计				4385.04万

收益分析（一年）

收益项目	说明	预估收益单价	数量	小计
银行补贴	银行针对小区停车场改造的硬件补贴	一个ETC用户100元	13万	1300万
广告补贴	广告媒体公司道闸广告运营权补贴	一个通道5000元	1550通道	775万
停车运营	错峰停车	400万	一年	400万
汽车后市场	汽车保险、沉淀资金收益，金融收益	200万	一年	200万
合计				2675万

产出（一年）

入口	说明	小区数	每小区用户数	用户数
线下	ETC改造线下圈定	440个	700个/小区	30万
线上	车加家线上圈定 (临时车微信支付、停车服务、汽车后生活服务)			4万

收入类型		2018年上半年	2018年下半年	2019年上半年	2019年下半年
实施地区		苏州	苏州	苏州、上海	苏杭、上海、深圳
有效用户(人)		15.5万	30万	100万	300万
停车基础业务	停车电子支付手续费	10个场×5000元/场.天×40%×0.3%×30天×3个月=0.54万	50个场×5000元/场.天×50%×0.3%×30天×6个月=6.75万	200个场×5000元/场×50%×0.3%×30天×6个月=27万	500个场×5000元/场.天×50%×0.3%×30天×6个月=67.5万
	停车月租电子支付手续费	250小区×30%×1000辆车/小区×40%×150元/月×3个月×0.2%=2.7万	440小区×30%×1000辆车/小区×50%×150元/月×6个月×0.2%=11.88万	100万×20%×150元/月×6个月×0.2%=36万	300万×25%×150元/月×6个月×0.2%=135万
	VIP客户沉淀资金收益	0	30万×10%×1000元=3000万沉淀资金 收益100万	100万×12%×1000元=1.2亿沉淀资金 收益400万	300万×20%×3000元=18亿沉淀资金 收益9000万
	错峰停车	250小区×10%×150辆/小区×50元/辆.月×3个月=56.25万	440小区×20%×150辆/小区×50元/辆.月×6个月=396万	100万×5%×50元/辆.月×6个月=1500万	300万×5%×50元/辆.月×6个月=4500万
车加家增值业务	汽车保险	15.5万÷12月×10%×100元×3个月=38.75万	30万÷12月×20%×80元×6个月=240万	100万÷12月×25%×50元×6个月=625万	300万÷12月×25%×40元×6个月=1500万
	维修保养	0	0	100万×2次/半年×9%×50元=900万	300万×2次/半年×10%×30元=1800万
	小贷金融		预估50万	预估150万	预估2000万
	平台服务	0	0	100万×2元=200万	300万×3元=900万
合计（元）		98.24万	804.63万	3838万	18402.5万



THANKS

车如家—想去哪，就停哪！

主讲人：周怀宇

电话：138-0154-3172

邮箱：zhouhy@tolly.com.cn